

302.3

R763 Romero López, Milagros.

Acercamiento a las estrategias de vida de las familias rurales de Matiguás y Río Blanco./Milagros Romero López, Carmen Collado Solís.-1a. ed.-Managua: Nitlapan-UCA 2013.  
98p: il (Cuaderno de investigación No. 47)

ISBN: 978-99964-0-225-8

1. ESTRATEGIAS DE SOBREVIVENCIA 2. DESARROLLO RURAL  
3. DESARROLLO TERRITORIAL 4. ESTUDIOS DE CASOS



Instituto de Investigación y Desarrollo (NITLAPAN)

[www.nitlapan.org.ni](http://www.nitlapan.org.ni)

[nitlapan@nitlapan.org.ni](mailto:nitlapan@nitlapan.org.ni)

[secnitla@ns.uca.ni](mailto:secnitla@ns.uca.ni)

Tel: 22 78 06 27-28 || Fax: 22 67 04 36

Managua, Nicaragua

## CREDITOS

### **Autores:**

Milagros Romero López  
Carmen Collado Solís

### **Colaboración:**

Selmira Flores  
Johan Bastiaensen  
Miguel Alemán  
Silvia Martínez

### **Fotografías:**

Lea Lemoine

# Contenido

<b>I.</b>	<b>Introducción.....</b>	<b>4</b>
<b>II.</b>	<b>El desarrollo y su connotación territorial.....</b>	<b>7</b>
2.1.	Conceptualización de desarrollo.....	7
2.2.	Connotación territorial del desarrollo.....	7
2.3.	El enfoque Nitlapaniano del desarrollo territorial .....	9
2.4.	Estrategias de vida en el desarrollo territorial .....	11
<b>III.</b>	<b>Diseño de la investigación.....</b>	<b>14</b>
<b>IV.</b>	<b>Dinámicas del desarrollo territorial en Matiguás y Río Blanco .....</b>	<b>20</b>
<b>V.</b>	<b>Caracterización de las estrategias de vida de las familias rurales por estrato social. ....</b>	<b>25</b>
5.1.	Caracterización de las familias en las comunidades seleccionadas .....	26
5.2.	Acceso a tierra: factor clave en la determinación de las estrategias de vida .....	28
5.3.	Actividades productivas de las familias por estrato.....	29
5.3.1.	Familias con bajo nivel de bienestar .....	29
5.3.2.	Familias con nivel medio de bienestar .....	33
5.3.3.	Familias con alto nivel de bienestar.....	35
<b>VI.</b>	<b>Profundizando en las estrategias de vida: los estudios de casos .....</b>	<b>40</b>
6.1.	Casos de familias con tierra pero con bajo nivel de bienestar .....	41
6.2.	Casos de familias de nivel de bienestar medio .....	53
6.3.	Casos de familias con alto nivel de bienestar. ....	64
<b>VII.</b>	<b>Conclusiones .....</b>	<b>77</b>
<b>VIII.</b>	<b>Bibliografía.....</b>	<b>81</b>



## I. INTRODUCCIÓN

Los municipios que conforman la denominada Vía Láctea del país (Boaco, Muy Muy, Matiguás, Río Blanco, Paiwas y Mulukukú) son un territorio que muestra claramente las debilidades del modelo tradicional de desarrollo rural en Nicaragua: extensivo, concentrador de tierra, generador de deterioro ambiental y pobreza para la mayoría de la población.

La consolidación de este modelo de desarrollo está generando un proceso acelerado de diferenciación social en el que se pueden identificar, por un lado una élite que concentra tierras, ganado y que domina las organizaciones y empresas agropecuarias; y por otro lado un sector compuesto por dos grandes grupos: un grupo creciente y emergente de familias sin tierras o con muy poca tierra (particularmente jóvenes) y, otro grupo, más dinámico y con más tierra que enfrenta enormes retos para viabilizar una ruta económica basada en la producción agropecuaria más diversificada que sea viable a largo plazo para su familia. Este último grupo en particular, enfrenta la disyuntiva de desarrollar esta nueva ruta más diversificada o la de “ganaderizarse” migrando hacia la montaña comprando tierra más barata (Maldidier; 1993).

Este proceso de diferenciación que se traduce a desigualdad social ha sido impulsado fuertemente por la disponibilidad relativa de “*tierra abundante, de calidad y barata*” al este del territorio. Este factor ha generado los incentivos económicos para hacer viable la acumulación ganadera extensiva para una minoría. Otros elementos, como las debilidades de los procesos de legalización de la reforma agraria y las barreras de acceso a capital, también han acelerado la dinámica de acumulación ganadera, en la cual un pequeño pero muy dinámico sector económico ha logrado capitalizar los recursos y esfuerzos de la cooperación internacional, acumular tierras y ganado, desarrollar un tejido



institucional (cooperativas y centros de acopio) que le ha permitido colonizar paulatinamente el territorio (dominando la lógica de inversión pública en carreteras y electricidad) al punto de prevalecer y constituirse como el eje del poder económico y político a nivel local (Pérez & Grigsby, 2009).

El modelo de desarrollo rural actual también genera un rápido deterioro ambiental. Éste se refleja principalmente en la disminución de la cantidad y calidad de las fuentes hídricas y en la pérdida de cobertura forestal en las cordilleras que proporcionan el agua de la zona y que son los ejes centrales del microclima del territorio (Cerro Musún y Quirragua). El agua es un recurso cada vez más escaso (principalmente para el consumo humano) a pesar de su relativa abundancia en la zona. Sus diferentes usos (productivos, generador de electricidad y consumo humano) provocan cada vez más conflictos alrededor de su manejo y control.

Todo lo anterior, nos orienta a partir de la convicción de que detener y revertir el modelo de desarrollo actual es un asunto vital para generar oportunidades a los grupos más rezagados (donde se concentran las y los pobres) y lograr un crecimiento económico inclusivo y de reducción de pobreza. También es clave para desacelerar el proceso de deterioro ambiental que genera la ganadería extensiva.

En este cuaderno intentaremos mostrar que la generación de nuevas rutas de desarrollo es un proceso complejo. Se requiere una transformación profunda de la correlación de fuerzas a nivel local, lo que está estrechamente vinculado con el desarrollo de capacidades de los grupos rezagados para aliarse y negociar de forma colectiva. También es precisa una inversión pública más adecuada a sus demandas y necesidades; así como una nueva forma de relación con las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's) y otras instituciones de desarrollo (Mendoza; 2012).

Para evaluar el potencial y la viabilidad de nuevas rutas de desarrollo rural, es importante entender y partir de las oportunidades y limitaciones de los portafolios diversificados que sustentan las estrategias de vida de las familias, dado que el punto crucial no es qué rubros se promueven, sino cómo generar los procesos que los hagan viables. Más vital aún, es la claridad respecto a cómo el acceso, cada vez más limitado a factores productivos y las dificultades para insertarse en rutas comerciales más beneficiosas, reducen las opciones a las familias, sobre todo de las más pobres.

Es por esto que nuestro énfasis en el estudio se centró en la búsqueda e identificación de estrategias de vida de las familias rurales, a partir de aspectos que consideramos elementales, como la historia de la familia, el acceso a recursos naturales-económicos, la racionalidad económica en la que sustentan sus acciones y las relaciones sociales que estas familias van

estableciendo; y partiendo de este enfoque intentamos mostrar que la agencia de las familias no se explica solamente a partir del interés de maximizar recursos (ingresos), sino que también refiere a otras lógicas (culturales, sociales, históricas, institucionales, etc.) que se desarrollan en un territorio a nivel colectivo (comunidad).

Este trabajo es un esfuerzo realizado durante el año 2012 en comunidades del norte de Matiguás y Río Blanco, para mostrar algunos de los aspectos primordiales para el análisis de las dinámicas socio-económicas en territorios con condiciones climáticas y contextuales que favorecen un dinamismo productivo basado en la ganadería extensiva y la diversificación agrícola.

El presente documento se estructura en cuatro partes. La primera sección incluye la parte introductoria, un marco teórico general, que aborda los conceptos que sirven de pauta sobre estrategias de vida y el proceso metodológico seguido. La segunda sección incorpora una caracterización general de las familias de acuerdo con los tres rangos de bienestar contruidos por los pobladores como un indicador de las diferencias sociales existentes en las comunidades. La tercera sección muestra la información referente a estudios de caso realizados con ciertas familias de acuerdo a cada rango de bienestar. Estos estudios de caso tuvieron como objetivo profundizar en cuanto a las estrategias que siguen las familias en cada estrato identificado. Finalmente, la última sección (parte 4) recoge las conclusiones del estudio.

## II. EL DESARROLLO Y SU CONNOTACIÓN TERRITORIAL

### 2.1. Conceptualización de desarrollo

Como punto de partida asumimos el concepto elaborado por Amartya Sen como el más adecuado para abordar la temática del desarrollo, el cual refiere en un sentido amplio que *“la dimensión crucial del desarrollo es el gozo de la libertad; la libertad de los individuos de vivir vidas que ellos valoran”* Sen (1999:19).

Esta libertad no se limita únicamente al logro del bienestar que las personas consideren sustantivas para su vida (libertad de **bienestar**); también implica la capacidad práctica de participar activamente en conformar sus vidas (individual) según sus preferencias y; cuando resulte necesario, poder negociar, proponer; y en conjunto con otros, transformar las condiciones que posibilitan o limitan construir las vidas que quieren llevar (libertad de **agencia**).

### 2.2. Connotación territorial del desarrollo

Dentro de este contexto de “búsqueda” de libertades se encuentran los individuos y los hogares que comparten un territorio. El **territorio** se constituye como el ámbito crucial donde se construyen las oportunidades o limitantes de crear (o no) el bienestar. El hecho de reconocer el papel del territorio dentro del desarrollo (Bebbington, 2007) ha conducido a formular una serie de conceptos alrededor de este enfoque territorial, dentro de los cuales uno de los más difundidos a nivel latinoamericano es el presentado por Schejtman y Berdegué (2004:30) a través del RIMISP. Para estos autores *“el desarrollo territorial es un proceso de transformación productiva e institucional de un espacio determinado, con el fin de reducir la pobreza”*. Esta definición tiene como bases elementales la transformación productiva que supone cambios en la

dinámica territorial a través de mercados dinámicos; y el desarrollo institucional, que implica modificar las reglas formales e informales, estimulando la concertación entre actores locales con actores externos relevantes.

La principal limitante que encontramos en esta conceptualización es que, a pesar de tener como argumento el papel crucial de la agencia de los actores, este ejercicio de la agencia no se aborda lo suficiente; y existe cierta tendencia a privilegiar las acciones y concertaciones<sup>1</sup> de ciertos actores institucionales. Por ejemplo, muestra más énfasis en el rol del Estado, con una conceptualización un tanto tradicional, al presentarlo como la expresión de una voluntad política que representa el “bien común”; a pesar de reconocer que el Estado no es un actor coherente, pues tiende a ser capturado por ciertos intereses en algunas esferas y contestado efectivamente por intereses más populares en otras.

También, plantea – aunque no de forma explícita – la eliminación de la pobreza en términos económicos, pues se hace alusión a que el desarrollo económico resulta de cambios en los patrones de empleo surgidos de mercados más dinámicos; lo que refiere que la pobreza (material o no material) es consecuencia de la exclusión social y privación de ingresos. Sin embargo, la pobreza se constituye más bien por la carencia total o parcial de las libertades, dependiendo críticamente del acceso a recursos; en consecuencia, los grupos más pobres están socialmente dominados, excluidos del acceso a los recursos, pues “terminan en el lado perdedor de las múltiples negociaciones sobre el acceso a recursos y oportunidades” (Bastiaensen, De Herdt y D'Exelle, 2005).

Otra conceptualización sobre el desarrollo territorial la encontramos en Boisier (1999) para quien el concepto ha sido asociado históricamente a la idea de contenedor y no a la idea del contenido, dado que usualmente el territorio se asume como “recorte” de la superficie terrestre. Muchos se refieren a la escala geográfica de un proceso y no a su “sustancia”, donde es posible hacer ajustes de escala y categorías (estado, departamento, municipio, barrio, etc.). Boisier (2007) establece que deben desarrollarse dos tipos de conocimiento para el accionar en los territorios:

#### Tipos de conocimiento para la acción territorial

CONOCIMIENTO ESTRUCTURAL	CONOCIMIENTO FUNCIONAL
Debemos entender que toda región es un <b>SISTEMA ABIERTO</b> y que por añadidura es un sistema <b>COMPLEJO</b> . Esto significa que se requieren verdaderos cambios mentales para analizar e intervenir en una región. Tenemos que aprender análisis de sistemas y tenemos que pensar en términos del paradigma de la complejidad.	Tenemos que entender cuál es la estructura actual (en la globalización) de los procesos de cambio en el territorio. Hay que conocer el nuevo <b>ENTORNO</b> (cómo se inserta una región en su medio externo) y el nuevo <b>INTERNO</b> (cuáles son hoy los factores causales del crecimiento económico y del desarrollo societal), siendo el primero <b>EXÓGENO</b> y el segundo <b>ENDÓGENO</b> . Hay que tomar nota de los cambios requeridos en hacer gobierno.

<sup>1</sup> Lo que lleva como supuesto implícito que se pueden alcanzar acuerdos entre todos los actores.

En esta perspectiva, el desarrollo territorial es un proceso y un producto a la vez, mayormente endógeno (debido a la relación que guarda con la cultura local, los valores que éste incluye y sobre todo a la agencia de los actores locales) y exógeno a la vez, que se va generando en un escenario ocupado por actores públicos y privados, locales y externos de cuya interacción surge la **sinergia** necesaria (considerada un capital) para producir otros capitales intangibles (factores cognitivos, sociales, institucional, cívico, cultural, humano, etc.) y tangibles (factor económico) (Boisier, s/f). Entonces, puede afirmarse que la mayor parte de factores que propician el desarrollo son de carácter social antes que material.

Esta breve reflexión sobre los conceptos permite apreciar que el desarrollo territorial dista de estar exclusivamente relacionado con logros materiales e individuales. Por tanto, el desarrollo territorial es un proceso y un producto intangible; que tiene que ver más con el “ser” que con “tener”, aunque no puede ser concebido tampoco sin la superación de las necesidades básicas primordiales para la vida (como vivienda, alimentación, salud, etc.).

## 2.3. El enfoque Nitlapaniano del desarrollo territorial

### 2.3.1. Conceptualización de desarrollo territorial en Nitlapan

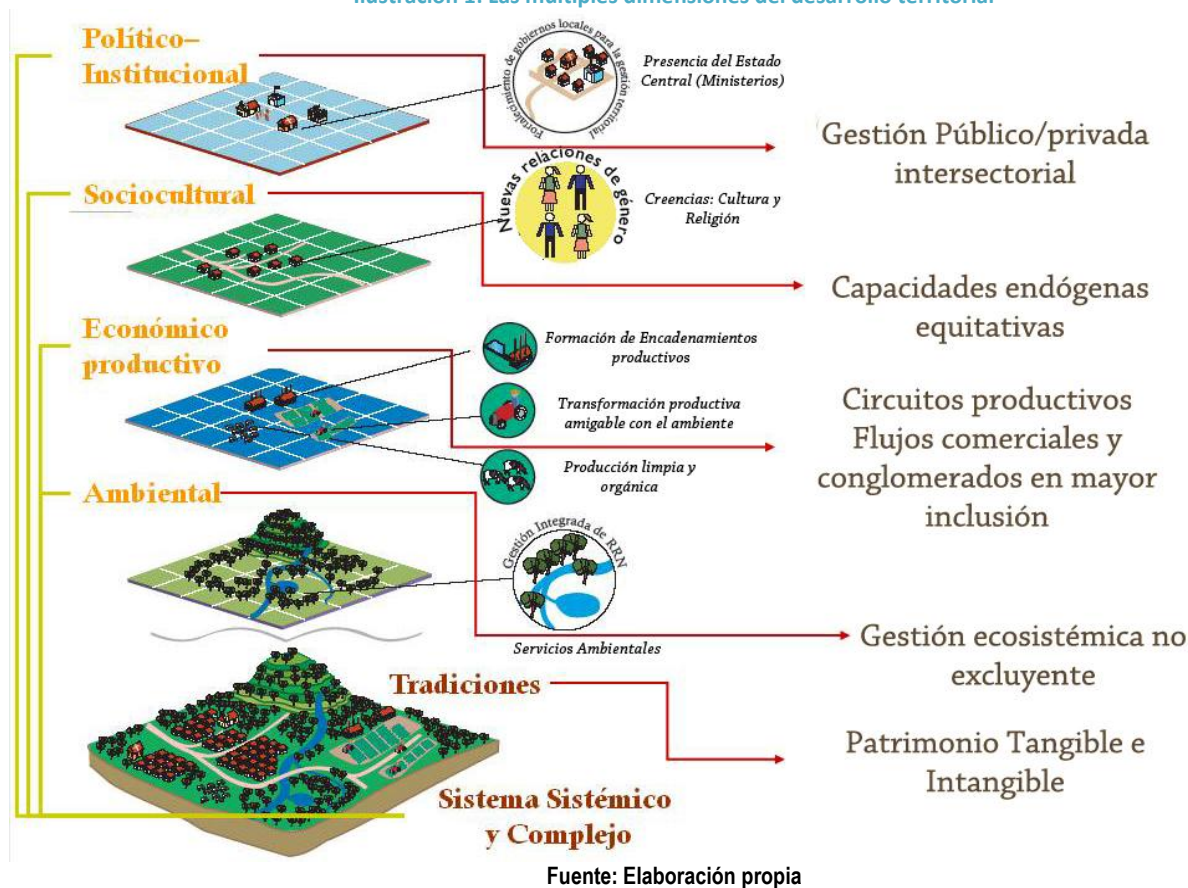
Nitlapan está en búsqueda de ofrecer su propia interpretación del desarrollo territorial. Su enfoque comparte en parte la propuesta de RIMISP, tener como premisa básica las sinergias generadas entre actores radicados u operando localmente y las redes institucionales que se crean para la acción colectiva concertada, sobre determinados espacios geográficos en donde hay vidas humanas; sin embargo, a diferencia de RIMISP para Nitlapan la articulación entre los actores está basada en las diferencias de intereses y contradicciones que hasta cierto punto son conflictivas entre los distintos actores [“arenas políticas”] (Mendoza, 2013); reconociendo el protagonismo de los actores locales en el manejo de su propio desarrollo. Para Nitlapan, el desarrollo territorial es visto como un proceso que involucra acciones de múltiples actores en múltiples dimensiones de la vida de mujeres y hombres que comparten un espacio socio-geográfico determinado.

Estas acciones están en función de: articular las actividades económicas de ese territorio a los mercados dinámicos externos; mejorar la institucionalidad local, (las reglas de interacción de actores locales entre sí); y de los agentes externos que confluyen en el territorio (Maldidier, 2012). En este contexto es fundamental tener claro el papel de territorio como elemento conductor en el análisis de la interacción humana y del tejido social en que se insertan las comunidades. Lo interpretamos como un *sistema abierto*, interdimensional, en constante cambio, (re)construido por dinámicas de relaciones complejas (Jara, 2009). Es una construcción histórica y social; un espacio activo, vivido, apropiado e imaginado; que se organiza y se transforma según las condiciones físicas, sociales y políticas; y según las ideas, valores y creencias que un colectivo de personas va desarrollando en ese espacio en el tiempo (Contreras, 2012).

### 2.3.2. Dinámicas territoriales

En este contexto Nitlapan ve el desarrollo del territorio como un proceso que da lugar a diferentes dinámicas. Por dinámicas territoriales entendemos los variados y constantes cambios que se experimentan en el uso de los diferentes capitales tangibles e intangibles como producto de la interacción humana. De ahí, la necesidad de reconocer la existencia de relaciones sociales diversas y complejas derivadas de los factores económicos, sociales, culturales, ambientales y político-institucionales que experimenta la sociedad. A partir de estas ideas ilustramos, en la siguiente figura las múltiples dimensiones del desarrollo territorial en la que los actores generan y construyen sinergias para la acción.

Ilustración 1: Las múltiples dimensiones del desarrollo territorial



Para entender la complejidad de las dinámicas del territorio es necesario comprender las particularidades de cada uno de los factores de contexto. Dentro de estos factores se destacan: 1) la **ubicación geográfica**, que ejerce una influencia decisiva en el acceso a recursos clave, como los recursos naturales (tenencia de la tierra, agua, recursos forestales, etc.); y la infraestructura (red vial, electricidad, agua, centros de acopio, etc.). Del mismo modo, influye en la evolución histórica específica del lugar, sobre los tejidos sociales, los valores, las reglas del juego y los conocimientos. 2) los **factores institucionales**, es decir las reglas del juego (disposiciones legales, normas o reglas informales incluyendo las que



norman las relaciones de género). Estos son mecanismos importantes para tener acceso a los recursos; pues influyen en la inclusión o exclusión de los hombres y mujeres en el acceso a los mismos. 3) las **oportunidades de intercambio**; pues las circunstancias que facilitan o frenan el intercambio de recursos y la producción con bienes y servicios de los individuos u hogares influyen en sus estrategias de vida.

Para comprender las dinámicas del territorio hay que prestar atención y analizar a los actores en torno a lo físico, social, político y económico, siendo el primer paso conocer y entender el por qué los hombres y las mujeres de un territorio viven de cierto modo y no de otro; y cómo este proceso se modifica en el tiempo producto de la influencia de estos diversos factores.

## 2.4. Estrategias de vida en el desarrollo territorial

Para Nitlapan un enfoque de desarrollo territorial implica centrarse en la interacción de los actores, (sobre todo aquellos actores excluidos e invisibles) y más concretamente, en sus estrategias de vida, es decir, en lo que hacen con los recursos que tienen; en la lógica y las motivaciones del cómo lo hacen. Este enfoque permite analizar limitantes y potencialidades de los actores en medio de procesos de cambio desde el territorio.

Las estrategias de vida guardan una estrecha relación con el acceso y control de recursos (De Haan & Zoomers, 2005). El enfoque permite entender la lógica de cambio que siguen hombres y mujeres y grupos sociales en particular para el acceso, control y acumulación de activos. Estos se refieren a: activos **naturales** (e.g. tierra, recursos del subsuelo, agua, bosque), activos **físicos** (e.g. infraestructura, maquinaria, equipo, dinero); **financieros** (provisión monetaria y/o ahorro), capital **humano** (salud, educación), capital **social** (relaciones de confianza y apoyo mutuo, organizaciones, redes, normas de conducta y funcionamiento, en conjunción a elementos culturales únicos) y capital **político** (refiere a la capacidad de influencia de los grupos que acumulan capital social en la toma de decisiones y se hace tangible en las instituciones que genera). Así pues, las estrategias de vida no solo refieren a acciones relacionadas con asuntos del bienestar material (capital físico, natural y financiero), también incluyen las relaciones sociales (capital social), habilidades, destrezas y conocimientos validados socialmente (capital humano); como medios para capturar ciertas oportunidades; y como objetivos en sí mismos, para todos los miembros del hogar (Ellis, 2000).

Las estrategias de vida a menudo implican decisiones y acciones que pasan constantemente entre la dimensión individual y colectiva (la persona, el hogar, la comunidad o cooperativa, por ejemplo). En la perspectiva del desarrollo territorial, en el territorio se presentan estrategias de hogares más que de individuos aislados. Sin embargo, el hogar es por excelencia

una unidad ambigua de cooperación y conflicto entre marido, esposa, hijos de ambos sexos y otros familiares si los hubiera (Sen, 1999); forman parte de la arena política donde ocurre un proceso de negociación interna sobre la gestión, uso y disposición de los recursos, así como de los beneficios generados.

Las familias ensamblan sus estrategias de vida echando mano de los seis capitales a los que tienen acceso y tomando en cuenta las condiciones de su entorno. El factor clave en este punto es la agencia de los actores; puesto que son ellos quienes “hacen mover” el desarrollo (Bastiaensen, et al. 2012:25). Entender el propósito alrededor de las acciones (a veces realizadas de forma consciente o inconsciente) y la toma de decisiones de los actores no es una tarea fácil; puesto que en estas acciones intervienen múltiples factores que fluctúan con el tiempo y la propia situación socio-económica de la familia.

### **Racionalidad Económica y Agencia como factores clave en las Estrategias de Vida**

Asimismo, toda estrategia de vida tiene implícita una racionalidad económica y agencia, es decir la capacidad de los actores para hacer lo que hacen aún en la peor de las circunstancias en la que les toca actuar. La racionalidad económica trata de explicar una dimensión importante de los objetivos que siguen los actores para hacer lo que hacen (distribuir ingresos en el tiempo, reducir los riesgos, garantizar seguridad alimentaria, etc.). Las decisiones que se toman y la lógica utilizada por la gente apuntan como propósito general, a maximizar los ingresos en base a los precios, a la tecnología y recursos con los que ellos cuentan.

Por otra parte, aunque la racionalidad económica suele expresarse como la búsqueda de una solución a una problemática a partir de la maximización de las utilidades o ingresos, las estrategias de vida deben ser analizadas en un marco histórico y dinámico; además de las percepciones y perspectivas a futuro de los actores. Asimismo, analizar el entorno en términos de sistemas de producción agropecuarios resulta inadecuado en un contexto donde una cantidad creciente de familias rurales no vive de forma exclusiva (o principal) de la producción agropecuaria, aún cuando comparten el espacio rural con otros que tienen a la agricultura su actividad principal.

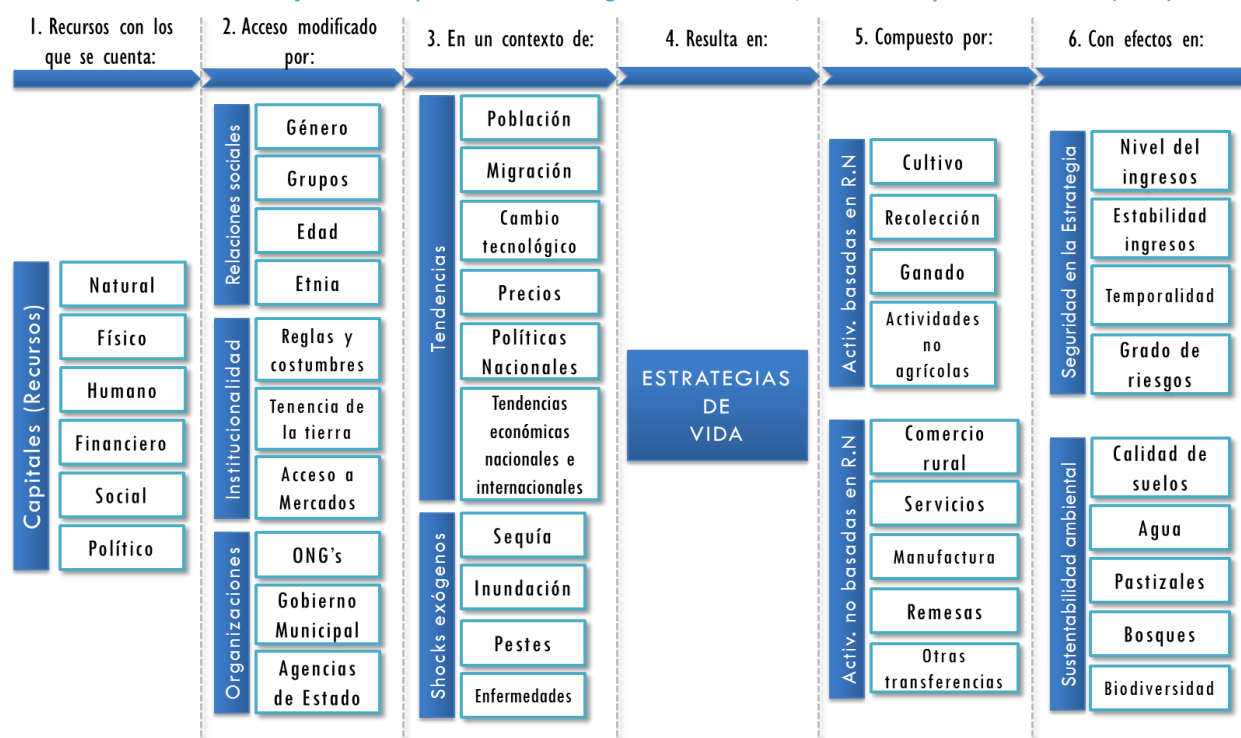
La opción de escogencia entre unas u otras estrategias está también influenciado por las normas culturales, las cuales pueden ser consideradas como importantes mediadores de la agencia (o la capacidad para hacer) de las mujeres y los hombres u hogares. De hecho, en la selección de las estrategias de vida la intervención de estas normas son las que permiten explicar porque algunas personas se resisten a abandonar un cultivo con dudosa rentabilidad o bien, conservar una vida campesina en lugar de asalariarse. Otra de estas normas intangibles son los roles establecidos en torno al género.



Estas normas pueden limitar las acciones de las mujeres del hogar por ejemplo impedirles ejercer un poder de decisión autónoma (De Haan & Zoomers, 2005).

El siguiente gráfico presenta una síntesis del marco de análisis de las estrategias de vida al que hacemos referencia. Sin embargo, dada la amplitud del tema, de este enfoque general, para efectos de esta investigación nos centramos específicamente en algunos de los aspectos que consideramos primordiales dentro estrategias de vida: la racionalidad económica, la familia (su historia y composición), las relaciones sociales establecidas por las familias (dentro y/o fuera de la comunidad); el acceso a recursos naturales-económicos; y cómo son manejados estos capitales [transformados en estrategias] por las familias, para alcanzar sus objetivos.

**Ilustración 2: Marco de trabajo de micro-políticas de estrategias de vida rurales/ Fuente: Adaptación de F. Ellis (2000)**



El análisis de los seis capitales, el impacto del contexto territorial, las condiciones de intercambio y las condicionantes de la agencia, constituyen elementos clave para identificar las principales estrategias de vida de un territorio. De aquí la importancia del enfoque territorial, el cual permita hacer énfasis en definir una visión concertada de oportunidades y perspectivas de futuro para el territorio, como base para acciones sistémicas, coordinadas entre actores a diferentes niveles, para transformar esta visión en una realidad concreta.

### III. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación es un acercamiento a las estrategias de vida de las familias rurales de los territorios estudiados, identificando algunos procesos y factores (condiciones exógenas y endógenas) que condicionan o determinan estas estrategias y cómo las familias responden a estos factores, tratando de disminuir riesgos y maximizar los resultados de la explotación de sus capitales (Bastiaensen, et al. 2012: 25). Sin la pretensión de abarcar todo lo que refiere al ámbito de las estrategias de vida, nos enfocamos en los aspectos relacionados a la racionalidad económica, la historia (y composición del núcleo) familiar, las relaciones sociales que establecen las familias (dentro y/o fuera de la comunidad); así como el acceso a recursos naturales-económicos.

La información que subyace a este trabajo de investigación ha sido reunida a lo largo de varias visitas realizadas durante el período 2010-2012. Tiene como punto de partida, acciones previas y paralelas de Nitlapan en su agenda de intervención en los territorios, entre ellos el Diplomado “Territorio, Actores y Estrategias de Desarrollo” en sus dos ediciones, uno realizado en Matiguás y otro en Río Blanco. Las discusiones y ejercicios en este diplomado permitieron tener una visión general de las diferentes zonas del territorio y así seleccionar las áreas de estudio, utilizando dos criterios principales:

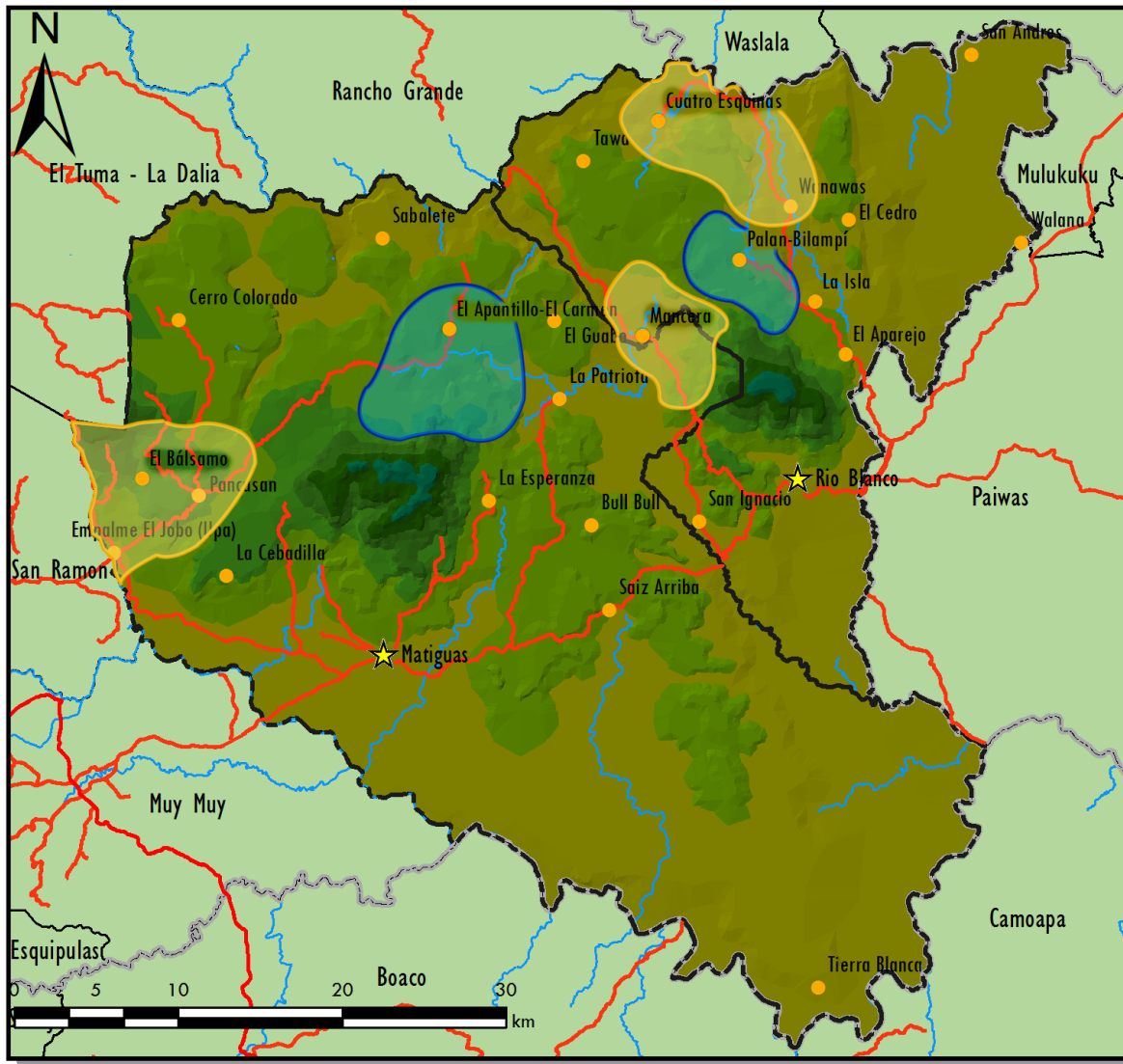
- **Dinamismo productivo:** Las comunidades seleccionadas corresponden a zonas donde las características agro-ecológicas favorecen el desarrollo de actividades agrícolas de alto valor económico (por mz), lo que permite una mayor diversificación de cultivos y conduce por ende mayor resistencia al desarrollo de la actividad ganadera extensiva. La selección de territorios con estas condiciones responde al interés particular de Nitlapan, como entidad promotora del desarrollo, interesada en el impulso de un enfoque territorial para las acciones de desarrollo socio-económico en Matiguás y Río Blanco. Dada la naturaleza del trabajo de Nitlapan, se propuso identificar el rol de cultivos como el cacao y frijol (presentes en esta área) en las estrategias familiares, bajo el supuesto que el papel de

estos rubros es primordial para la subsistencia familiar. Seguido se propuso un estudio de cadenas de valor de los rubros cacao y frijol a fin de profundizar en las formas y vías de comercialización sobre estos productos y las limitación y oportunidades que estos representan para las familias.

- **Dinamismo comercial:** Se seleccionó, por un lado comunidades con dinamismo comercial, es decir, aquellas con fácil acceso a rutas de comercialización a través de caminos de todo tiempo y disponibilidad de transporte público, que les permite una mejor conexión a mercados nacionales e internacionales. Otro criterio de selección dentro del dinamismo comercial fue también la existencia de mayor presencia de organizaciones externas a las comunidades promoviendo la comercialización de ciertos rubros (como ADDAC o la cooperativa La Campesina), microfinancieras y ONG's; no obstante es preciso indicar que estas condiciones repercuten en la valorización de la tierra por lo que el precio de alquiler y compra son elevados y de más difícil acceso para las familia más pobres. Por otro lado, también se seleccionaron comunidades en donde la carencia de caminos de todo tiempo y de transporte público dificulta la conexión a mercados, pero genera menos tensión en el acceso a tierra, el precio de la tierra es relativamente más bajo, lo que facilita el acceso a tierra vía alquiler.

Como resultado de los criterios utilizados, se seleccionaron cinco comunidades: Cuatro Esquinas, Bilampí, Apantillo, El Bálsamo y El Laberinto (ver mapa ilustración 3). Pese a no ser representativas en términos estadísticos (muestra) con respecto al total de comunidades que integran los municipios de Matiguás y Río Blanco, consideramos que tienen representatividad cualitativa en términos de la dinámica territorial que presentan.

Ilustración 3: Mapa de Localización de Zonas de Estudio/ Fuente: Elaboración Propia



A partir de esta selección, se procedió a realizar un levantamiento de datos haciendo uso de un censo en las cinco comunidades seleccionadas. El propósito del censo era identificar las rutas productivas que toman las familias según los recursos con los que cuentan (principalmente tierra y fuerza de trabajo). Con este instrumento; se recopiló información relacionada al número de miembros en la familia, número de personas que trabajan, si cuentan con vivienda propia, número de manzanas de tierra propia, alquilada, en alquiler, en mediería, el área de cultivos, la cantidad de ganado, los tipos de negocios no agropecuarios que les generan ingresos o la venta de fuerza de trabajo. Con estos datos y la ayuda de los líderes comunitarios se identificó un total de 355 familias en las cinco comunidades de estudio.

Adicionalmente, estas familias fueron clasificadas según un rango de bienestar – basado en la caracterización por nivel económico de Geilfus (2009) – con el objetivo de identificar las estrategias predominantes que siguen las familias según

los recursos con los que cuentan y que les permite tener cierto nivel de bienestar. Se partió del supuesto de que grupos de individuos con condiciones parecidas (en términos de recursos, condiciones agroecológicas y oportunidades de intercambio) tienden a desarrollar estrategias de vida similares (Bastiaensen et al, 2011). Por ello, tomando el listado de familias recopilado en los censos, se procedió a la estratificación, donde, a partir de la información brindada por informantes claves en la comunidad (líderes comunitarios, profesores, comerciantes) se clasificó a todas las familias según criterios<sup>2</sup> puestos por los mismos informantes en relación al nivel de vida que estos consideran que la familia posee.

El uso de este instrumento para caracterizar a las familias responde al interés de las autoras de categorizar a los grupos, no siguiendo variables establecidas por nosotras mismas; sino tomando en cuenta los criterios que siguen las propias familias para clasificarse a sí mismas a partir de los recursos disponibles (de carácter económico y no económico). Con esta modalidad, nos queda más claro qué hace que unas familias en la comunidad sean percibidas con una mejor condición de vida que otras, y de este modo tener una mejor comprensión de qué factores son los que se conciben como necesarios desde la comunidad, para alcanzar un mayor grado de bienestar familiar.

Las personas que participaron en el ejercicio de clasificación de las familias en los rangos de bienestar elaboraron entre tres y cinco grupos similares de familias. Algunos dividieron a los pobres de los más pobres y otros separaron a los ricos de los más ricos de la comunidad. No obstante, las similitudes entre los criterios de los participantes permitieron consolidar tres estratos de rangos de bienestar: bajo, medio y alto. Seguidamente, para cada familia del censo se indicó el rango de bienestar en el que fue ubicado para así vincular las actividades que realizan las familias y el rango de bienestar en el que se encuentran.

Con el objetivo de profundizar en los factores que determinan la participación o no participación de las familias en las actividades presentadas por los censos, se realizaron dos estudios de caso por cada estrato social, haciendo énfasis en la historia de la familia, la disponibilidad de fuerza de trabajo, los recursos económicos y naturales con los que la familia cuenta, las redes sociales en las que se insertan y la racionalidad económica. En total se trabajaron seis estudios de caso, de los cuales 3 fueron realizados preliminarmente por estudiantes de diplomado "Territorio, actores y estrategias de desarrollo - Río Blanco"<sup>3</sup>, casos que resultaron interesantes para el análisis y sobre los cuales ya había información previa. Posteriormente se realizaron visitas adicionales a estos casos para verificar y completar la información pendiente. También

---

<sup>2</sup> Estos criterios giraron en torno al patrimonio familiar (tierra y ganado), la capacidad de generar ingresos y empleo familiar suficiente sin necesidad de vender su fuerza de trabajo en los mercados laborales.

<sup>3</sup> Este último se llevó a cabo del 10 de Noviembre 2011 al 25 Mayo 2012, contó con la participación de 37 estudiantes (21 representantes de instituciones y 16 líderes de 8 comunidades). En uno de los cuatros módulos se realizaron 33 estudios de casos en 8 comunidades, donde las instituciones tenían intervenciones y los comunitarios eran originarios.

se retomaron 2 casos trabajados por Helena Barbier<sup>4</sup> en el marco de su tesis de maestría. Al disponer de información, resultó menos complicado acceder a nueva información para el análisis ya que de igual forma fueron re-visitados para completar información. El caso restante, correspondiente a una familia de alto nivel de bienestar con una lógica más ganadera fue levantado desde cero. La decisión de enfocarse en este último caso, pese a no tener información previa, obedeció a la necesidad de tener información que completara el espectro de los tipos de familias existentes en el territorio para ilustrar su diversidad.

Esta selección de los casos presenta algunas limitantes en términos de representatividad. La obtención de información de familias con alto nivel de bienestar con mayores extensión de tierra tiende a ser bastante restringida<sup>5</sup>, así entonces para las familias de este rango se recurrió por mostrar un caso más atípico de una familia que optado más por la vía de diversificación productiva y emprendedurismo como estrategia alterna al desarrollo de una actividad ganadera extensiva típica de la zona. Así también al tomar casos de levantamientos previos para el caso de las familias con nivel de bienestar medio los dos casos seleccionados de este estrato corresponden a familias donde la cabeza de la familia es una mujer. La selección de los casos de estas familias responde en parte a limitantes de tiempo que no permitieron trabajar sobre casos más "típicos" (razonados estadísticamente o con características familiares más comunes), que se encontraban a nivel cero de levantamiento de los datos. Por otra parte, nuevamente respondiendo al interés particular de Ntlapan, se priorizaron casos de familias que dentro de sus actividades incluyeran los rubros frijol y cacao, para comprender el rol de estos cultivos dentro de la dinámica y estrategia de vida familiar. Si bien es cierto, la muestra es razonada en base a los criterios antes mencionados, cada uno de los casos seleccionados para el estudio responde a las características necesarias puestas por los informantes para pertenecer a cada estrato.

Es en el análisis de estos estudios de caso, y particularmente de la comparación entre casos de un mismo estrato, que se centra la investigación. De cada estudio de caso se obtuvo información cuantitativa que refiere a datos de carácter técnico y económico de los rubros producidos y las actividades generadoras de ingresos para las familias, los que luego fueron procesados haciendo uso de las hojas de cálculo automatizado de Levard (2001). Esto dio como resultado cálculos referidos a costos de producción, ingresos por actividad, margen bruto generado y calendarios de días de trabajo. Estos datos permitieron comprender cómo las familias manejan sus recursos financieros y físicos con el fin de optimizarlos en beneficio del núcleo familiar. Así también, se recopiló información cualitativa referente a la historia de la familia, las redes en las que se insertan y algunas perspectivas de futuro. Cabe destacar, que el levantamiento de datos los estudios de caso

---

<sup>4</sup> Estudiante de la Universidad de Amberes.

<sup>5</sup> Se realizaron intentos de obtener información de este tipo de casos con ayuda de estudiantes del diplomado pero mostraban muchos vacíos de información los cuales los informantes no se mostraban muy dispuestos a facilitar.

corresponde a información de las actividades económicas desarrolladas por las familias durante los años 2011-2012 específicamente.

De forma paralela se utilizaron datos municipales y sectoriales publicados por el INIDE, en cuanto a información de las familias (Censo Nacional 2005) y actividades agropecuarias (CENAGRO 2001) que sirvieron de base para triangular los datos obtenidos del censo (previamente descrito) y presentar el contexto de dinámica que existe en el territorio en el que se insertan los casos estudiados. También se hizo uso de información cualitativa dentro de los estudios de caso, como la evolución histórica de la familia e inserción en redes sociales, que sirvió de apoyo al momento de comprender cómo estas condiciones de tejido social se transforman en fortalezas y/o limitantes para el bienestar familiar.

Finalmente, es necesario volver a mencionar que, con esta investigación no pretendemos dar una respuesta final en lo que refiere a las estrategias de vida de las familias rurales; es más, hacemos hincapié en que existe aún la necesidad de más investigación detallada respecto al tema. Además, la elección de la región de estudio y los casos en particular no fue hecha en base a "representatividad estadística", sino en una "representatividad razonada" fundamentada en las características de la región, las limitaciones de tiempo y recursos; y el interés particular sobre la explotación de ciertos rubros dentro de la dinámica familiar; por lo tanto nuestra investigación se restringe a ilustrar un acercamiento a las dimensiones económicas, físicas, sociales y de contexto en las que se insertan las estrategias de vida de las familias rurales de Matiguás y Río Blanco.



## IV. DINÁMICAS DEL DESARROLLO TERRITORIAL EN MATIGUÁS Y RÍO BLANCO

Los municipios de Matiguás y Río Blanco se caracterizan por ser mayoritariamente rurales (más del 60% de su población) y de acuerdo al Instituto Nacional de Información y Desarrollo (INIDE), se caracteriza por una fuerte incidencia de la pobreza, siendo clasificados a nivel nacional como municipios con pobreza severa (INIDE, 2005).

Estas condiciones de pobreza son contradictorias con el potencial productivo y económico que poseen ambos municipios, pues Matiguás y de Río Blanco forman parte de la denominada cuenca lechera de Nicaragua o Vía Láctea, la cual parte de la ciudad de Boaco y se extiende hacia el este pasando también por Muy Muy y Paiwas, finalizando en Mulukukú. La Vía Láctea es un nombre que alude a la importancia que tiene la producción láctea en este macro-territorio a nivel nacional, impulsado grandemente por el desarrollo de los mercados de lácteos y de carne en los últimos años. Esto supone también un importante incremento de las áreas de pasto y de población bovina.

Al mismo tiempo la rentabilidad de la actividad ganadera, también ha generado un incremento significativo en la demanda de tierra y por ende en los precios de este recurso productivo. Sin embargo, la generación de más ingresos en esta macro-región del país, ha sido por la vía de agregar más superficie y no por la vía de aumentar el valor generado por unidad de superficie.

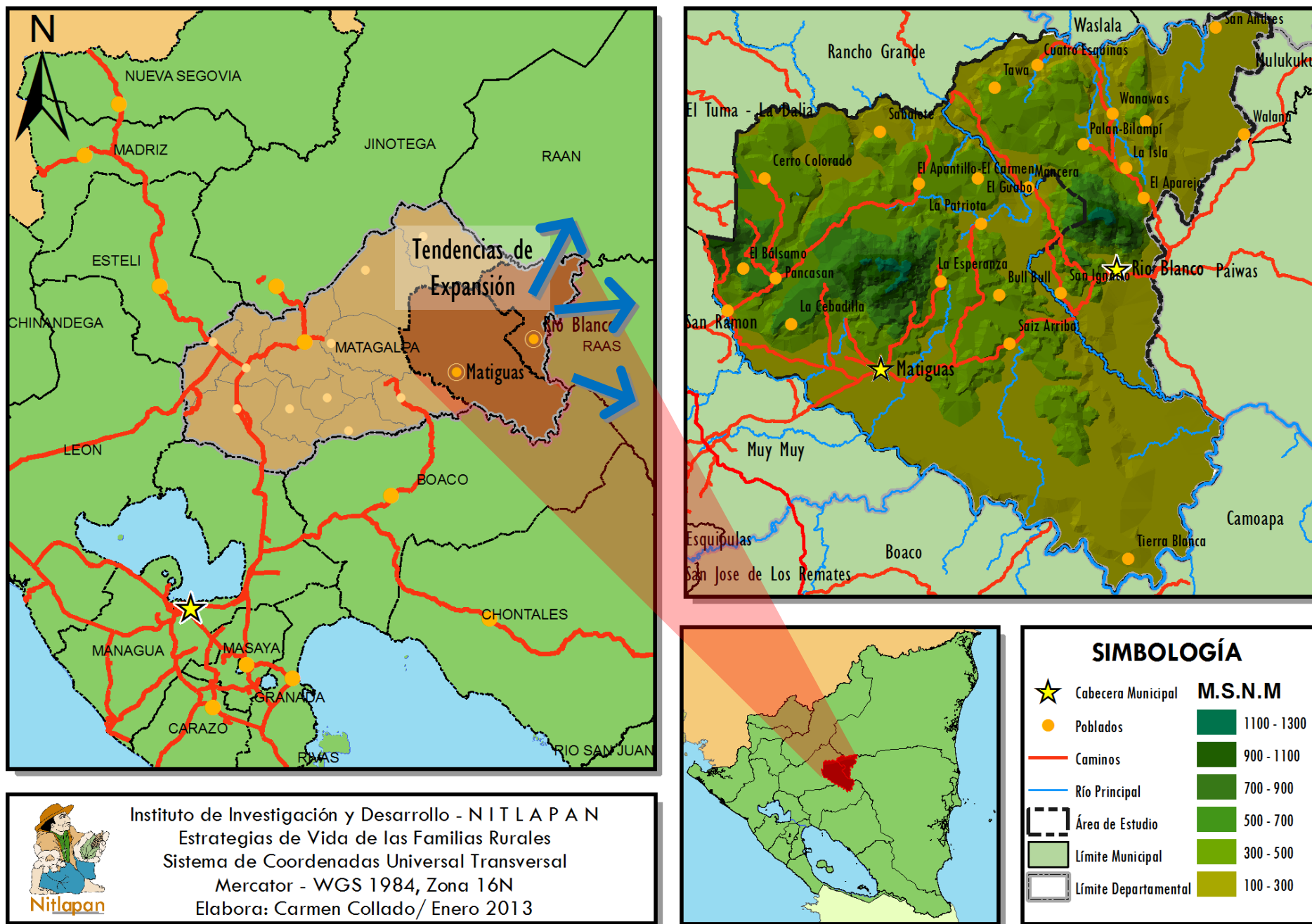
Esta dinámica genera procesos migratorios hacia la cada vez más pequeña y amenazada frontera agrícola de Nicaragua, lo que también conlleva a una reducción de las áreas forestales, y promueve sistemas pecuarios que generan una fuerte presión sobre los recursos naturales: bosques, suelos y agua. [Ver ilustración 4]. Además, esta dinámica limita la capacidad para que estratos campesinos más pobres compren tierra, por lo que en el territorio se observa la formación de grandes grupos de familias campesinas con muy poca tierra o sin tierra y en consecuencia, sin alternativas agropecuarias. Es por



ello que la boyante economía ganadera local, propicia una dinámica acelerada de concentración de la tierra, lo que se convierte en un problema social agudo en el territorio, mostrando claramente las limitaciones de este modelo de desarrollo muy parecido a los observado por la investigación del RIMISP en el territorio de Santo Tomás (Rodríguez, et. al., 2012:127-129).

La zona en general presenta altos índices de vulnerabilidad social y ambiental debido también al bajo nivel de capitalización y un deficiente acceso a servicios financieros y no financieros de apoyo a la producción que sean acordes a las estrategias de vida de las familias. (Marín, García, Ruíz; 2011).

Ilustración 4: Mapa de Localización de Matiguás y Río Blanco

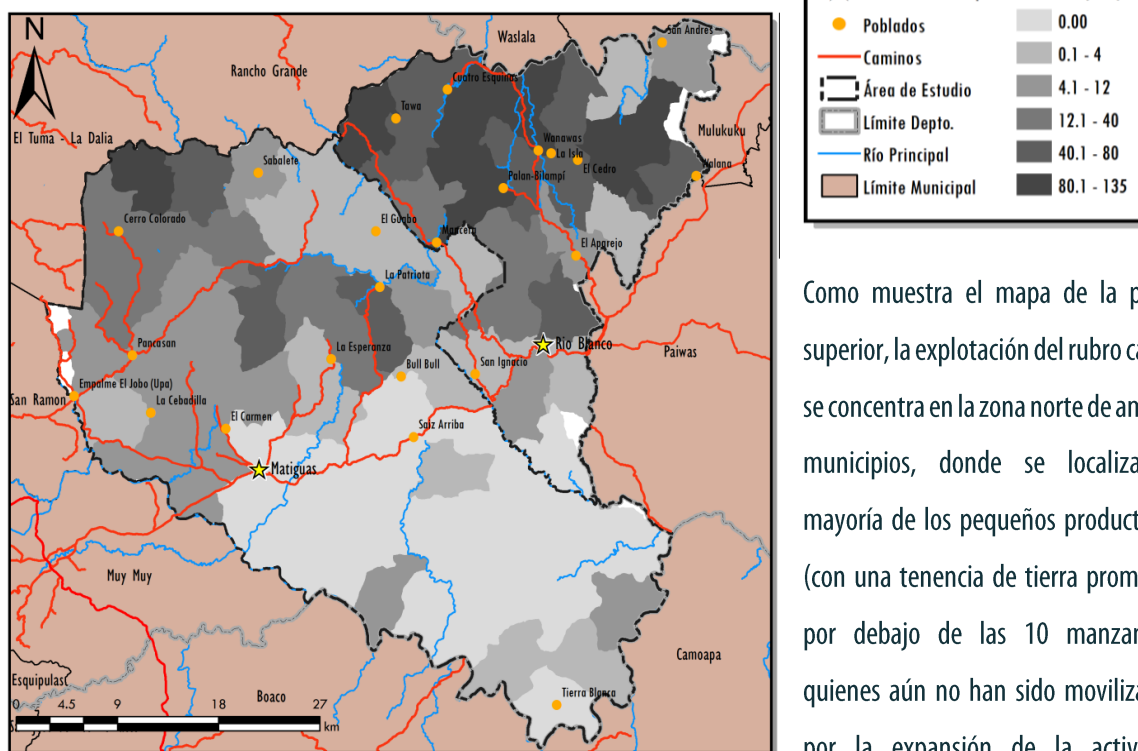


**Ilustración 5: Áreas de explotación de granos básicos/ Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CENAGRO 2001**



Así mismo, de acuerdo a los datos del CENAGRO 2001, la cantidad de áreas que destinan al cultivo de cacao es relativamente baja; sin embargo, durante la última década esta cantidad se estima mucho mayor, como resultado de los buenos precios internacionales de este producto y la organización de los productores a través de cooperativas, a lo que se suma las buenas condiciones agroclimáticas del sector para este cultivo.

**Ilustración 6: Áreas de explotación de cacao/ Fuente: Elaboración Propia a partir de datos de CENAGRO 2001.**



Como muestra el mapa de la parte superior, la explotación del rubro cacao se concentra en la zona norte de ambos municipios, donde se localiza la mayoría de los pequeños productores (con una tenencia de tierra promedio por debajo de las 10 manzanas), quienes aún no han sido movilizados por la expansión de la actividad

ganadera que se encuentra arraigada al sur de Matiguás.

El rubro cacao evidencia posibilidad de inclusión de familias más vulnerables, impactos beneficiosos en el medio ambiente y potencialidades económicas (sostenibilidad económica y acceso a mercados). No obstante, al reflexionar sobre el ingreso total generado por este rubro se obtiene que la mayor parte del valor agregado no queda a nivel local (en manos de los productores), sino en las fases de transformación y comercialización final.

Si bien, la base económica para estos territorios sigue siendo la exportación de materias primas; durante la última década se han experimentado cambios en el acceso a los mercados nacionales e internacionales, (principalmente cacao y derivados de la leche) lo que se traduce en una oportunidad significativa para las familias más empobrecidas de incorporarse en los eslabones de transformación de los rubros que elaboran, y de este modo obtener mayores ingresos locales.

## V. CARACTERIZACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE VIDA DE LAS FAMILIAS RURALES POR ESTRATO SOCIAL

La mayoría de la población rural en Nicaragua tiene opciones limitadas de acceso a recursos y a mercados atractivos para sus productos agrícolas o de pequeña industria artesanal. Aunque la falta de acceso a recursos genera exclusión y pobreza, los grupos de individuos u hogares tienden a desarrollar diferentes estrategias de vida, dando lugar a ciertas rutas de desarrollo. Algunas familias implementan estrategias similares, o bien, estrategias compartidas, mientras que otras buscan o experimentan rutas diferentes.

Al agrupar lógicas similares es posible identificar tipos de estrategias de vida que toman determinados grupos sociales. No obstante, hay que tener en cuenta que aún cuando las familias comparten estrategias, cada individuo u hogar presenta particularidades, por lo que las estrategias dentro de estos grupos pueden ser similares pero no idénticas.

Para razonar de mejor manera las dinámicas de desarrollo en el territorio, analizamos las estrategias de vida de las familias por segmentos sociales, teniendo en cuenta que estos comparten medios y condiciones de vida similares. La definición de estos segmentos sociales se hizo a través de la metodología de rangos de bienestar (ver sección metodológica). La información del segmento social al que pertenece cada familia se complementó con la información de censos elaborados en las cinco comunidades del estudio.

En el sector rural, las actividades agropecuarias tienen un peso importante en las estrategias de las todas las familias. Las diferencias fundamentales entre los segmentos (grupos de familias) están relacionadas con el patrimonio en tierra y ganado, y la capacidad para generar ingresos y empleo familiar suficiente sin necesidad de vender su fuerza de trabajo en el mercado laboral.

A continuación, presentamos primero la caracterización de los segmentos de población rural (grupos de familias) clasificados en rangos de bienestar o estratos sociales. Posteriormente se presenta el caso de dos familias de cada estrato, para ilustrar claramente sus estrategias de vida.

### 5.1. Caracterización de las familias en las comunidades seleccionadas

En las cinco comunidades de Cuatro Esquinas, Bilampí, Apantillo, El Bálsamo y El Laberinto habitan un total de 1,934 personas que integran 355 familias (ver Tabla No.1). La gran mayoría cuenta con vivienda propia, pero hay quienes posan en la casa de sus padres o de su patrón en el caso de los mozos o mandadores de fincas.

Tabla 1: Datos de las familias por comunidad

Zona	Comunidad	Familias	Personas	Integrantes por familia - Promedio	# de Niños	Familias con vivienda Propia (%)
Dinamismo Productivo y Comercial	Cuatro Esquinas	103	577	5.6	193	92
	El Bálsamo	90	462	5.1	108	97
	El Laberinto	54	257	4.7	62	96
Dinamismo Productivo y poco Dinamismo Comercial	Bilampí	48	264	5.5	103	98
	Apantillo	60	374	6.2	120	85
<b>Total</b>		<b>355</b>	<b>1934</b>	<b>---</b>	<b>586</b>	<b>-</b>

Las 355 familias fueron divididas en tres rangos de bienestar: bajo, alto y medio (ver diseño de la investigación). Los resultados presentan las siguientes características de cada grupo:

Familias con **bajo nivel** de bienestar

Sin tierra o con poca tierra, 3 mz en promedio.

Algunos no tienen casa propia.

Vende fuerza de trabajo.

Alquilan tierra 2 mz en promedio.

Siembran alrededor de 1 mz de granos básicos, principalmente para autoconsumo.

Si tienen ganado es solo para consumo.

Poseen animales de patio, principalmente gallinas.

Familias con **medio nivel** de bienestar

Tienen tierra, cerca de 30 mz.

Tienen casa propia.

Casi no venden fuerza de trabajo.

Tienen cultivos permanentes (café, cacao)

Algunos alquilan tierra y otros dan en alquiler.

Cultivan granos básicos para consumo y comercialización.

Algunos tienen pequeños negocios.

Tienen ganado y venden leche.

Poseen animales patio, gallinas y cerdos.

Familias con **alto nivel** de bienestar

Poseen tierra, cerca de 70 mz.

Tienen buenas casas y vehículos.

No venden fuerza de trabajo.

Contratan trabajadores permanentes y temporales.

Tienen cultivos permanentes.

No alquilan tierra, dan en alquiler.

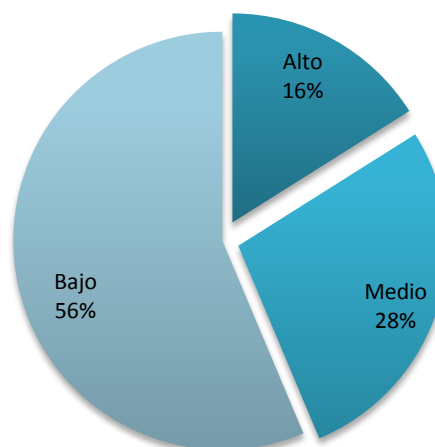
Cultivan granos básicos.

Algunos tienen grandes negocios.

Tienen ganado, venden leche y carne.

Más de la mitad de las familias (56%) tienen un bajo nivel de bienestar, mientras que solo el 16% fueron consideradas en el rango más alto. El resultado evidencia una amplia brecha de desigualdad existente en el territorio de estudio, donde la mayoría de familias tiene limitantes para acceder a recursos claves, mientras que una minoría (la “elite”) del territorio acumula gran parte de los recursos, marcando las grandes diferencias sociales. Es importante señalar que el 26% restante de las familias que se ubican en un nivel de bienestar medio, en realidad su nivel es medio-bajo, es

Ilustración 7: Distribución de las Familias por Nivel de Bienestar





decir, que estas familias tienen más características en común con las familias de bajo nivel de bienestar que con las que tienen un nivel alto, como se verá con mayor detalle más adelante.

## 5.2. Acceso a tierra: factor clave en la determinación de las estrategias de vida

Tener tierra propia es un factor que permite desarrollar las actividades agropecuarias en la cual la mayoría basa sus estrategias. Los datos de los censos elaborados en las cinco comunidades muestran que el 95% de las familias del estrato más alto poseen tierra, alrededor de 69 manzanas en promedio, en un rango bastante amplio de entre 18 a 850 manzanas; el 5% restante de este estrato si bien no tienen tierra, tienen otros medios de generación de ingresos, como negocios que le permiten tener un alto nivel de bienestar, lo cual abordaremos más adelante. De las familias del estrato medio el 83% tiene tierra, en un rango de 1mz hasta 60 mz, y en promedio poseen alrededor de 13 mz. En el caso de las familias con bajo nivel de bienestar, el 60% tienen tierra, en promedio 2 mz, en un rango mucho más reducido que el de los estratos anteriores, este va de 0.25 a 8 mz.

Aunque la mayoría de las familias (el 72%) de los tres estratos tienen tierra, no significa que se eliminan las diferencias. Si analizamos la forma en que la tierra está distribuida, es notoria la problemática de desigualdad social que esto representa en el territorio: el 16% de las familias más ricas acaparan el 74% del total de tierra, el 26% de las familias de estrato medio tienen el 21% de la tierra del territorio, dejando así únicamente el 5% del total de tierra a más de la mitad de las familias (56%), correspondientes al estrato más pobre.

Esta brecha en la distribución de la tierra deja pocas posibilidades de desarrollo para las familias más pobres, para quienes las estrategias de vida se ven limitadas por las tensiones en cuanto a qué, dónde y cómo producir. Para hacer frente a estas circunstancias, las familias más pobres recurren al mercado de arriendo de tierra, en el cual hay cada vez más tensiones dadas las dinámicas recientes de acumulación en los territorios (p.ej. mejoramiento y/o establecimiento de áreas de cacao o pastizales para ganado lechero) y otras dinámicas no tan recientes pero también lucrativas (p. ej. Ganadería extensiva para abastecer a los mataderos). Estas dinámicas inciden de manera directa en los mercados de tierra, restringiendo el acceso a las parcelas destinadas para el alquiler y el uso agrícola de la misma. La poca disponibilidad y uso de la tierra tensiona a las familias más pobres que buscan acceder a ella a través del alquiler para sembrar granos básicos que le permitan asegurar su subsistencia.



En este contexto, los términos de intercambio del alquiler de tierra también han cambiado. Hace 5 años los arrendatarios daban entre uno y dos quintales de granos (equivalente a 400 córdobas) al momento de la cosecha como pago por el alquiler. Ahora, el arrendador pide dinero en efectivo (entre 1500 y 2000 córdobas). Algunos arrendadores esperan la cosecha para recibir el pago, pero hay quienes piden el dinero por adelantado, restringiendo aún más el acceso a este recurso vital para las familias rurales. Este cambio en las reglas del juego se explica entre otras razones, por el aumento del precio de los granos, (el frijol principalmente, que llegó a venderse a un poco más de mil córdobas por quintal) y además por la creciente demanda de tierra tanto por las familias que no tienen tierra como las que tienen, pero sin condiciones para la actividad grano-basiguera.

Los datos de los censos en las comunidades revelan que el 28% de las familias no tienen tierra, no obstante alrededor de 40% de las familias alquilan tierra. Esto indica que en el mercado de alquiler de tierra no solo participan familias sin tierra, sino que también familias que tienen muy poca tierra y necesitan más para producir lo necesario para la subsistencia del hogar (ya sea para asegurar el autoconsumo o para comercializar una parte de la cosecha) y/o familias que están en creciente acumulación de ganado y necesitan en ocasiones de más pasto para re-pastorear sus animales o deciden dejan su tierra para pastos y alquilar para granos básicos.

El 80% de familias que participan del mercado de alquiler de tierra son las familias de estrato más bajo, y son las que en promedio alquilan menos tierra (alrededor de 2 mz). Vimos antes, que aún el estrato más alto se recurre al alquiler (5% de familias que no tienen tierra propia), pero en este grupo, el 19% alquila en promedio 5 mz de tierra en un rango que va desde 1 mz hasta 10 mz. Del estrato medio el 17% no tiene tierra y el 26% alquila en promedio 3 mz en un rango de entre 1 y 7 mz.

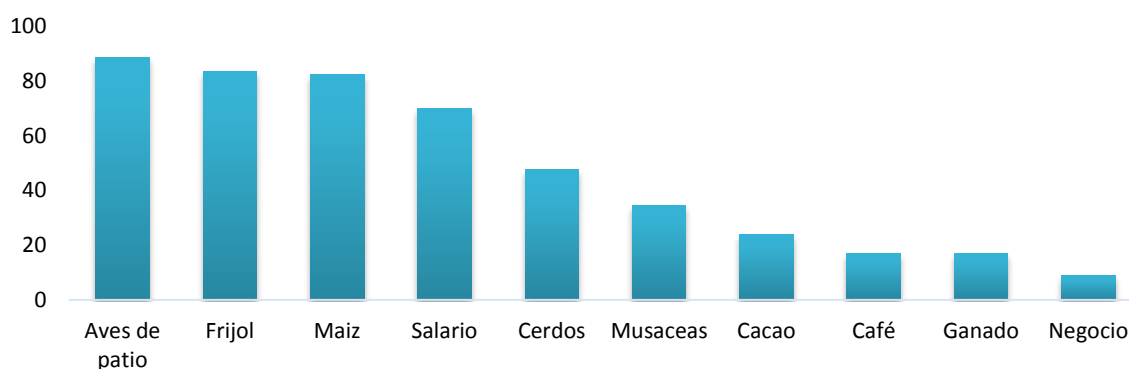
## **5.3. Actividades productivas de las familias por estrato**

### **5.3.1. Familias con bajo nivel de bienestar**

Las familias con bajo nivel de bienestar enfrentan como principal restricción el acceso a tierra propia, por lo que se ven obligados a estrategias de vida de subsistencia. Como se observa en la ilustración 8, la mayoría de estas familias se destacan por el cuidado de aves de patio, el cultivo de granos básico (maíz y frijol) en tierra de otros y la venta de fuerza de trabajo. La realización de estas actividades no necesariamente requieren de tierra propia para cultivar, por ello en este grupo se ubica el porcentaje más alto (40%) de familias que alquilan tierra.

El limitado acceso a la tierra propia es una restricción importante para que estas familias desarrollen actividades vinculadas a la ganadería y a cultivos permanentes (musáceas, cacao, café), dado que estas actividades requieren de una mayor inversión de capital, tanto en tierra como recursos financieros.

**Ilustración 8: Porcentaje de familias de bajo bienestar por actividad productiva**

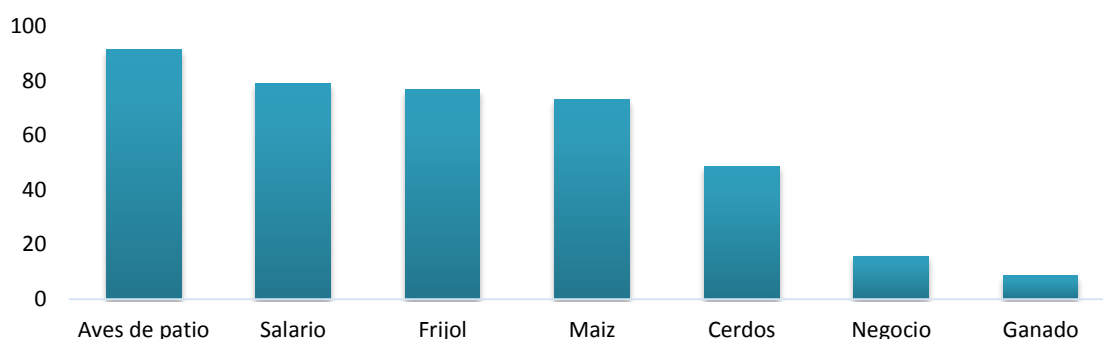


En este estrato existen tanto familias sin tierra como algunas que tienen un poco de tierra, las cuales representan prácticamente mitad y mitad de las familias del estrato. Considerando esta situación, y para analizar mejor las estrategias de vida, tomamos por separado las actividades que realizan estos dos subtipos de familias: las que no tienen tierra y las familias del estrato que tienen tierra.

### ***Familias de bajo nivel de bienestar sin tierra***

Para las familias sin tierra, la venta de fuerza de trabajo cobra mayor relevancia en relación al total de familias del estrato. La venta de la fuerza de trabajo puede ser permanente recibiendo un salario mensual, (aquí se puede laborar como mandadores de finca o maestros por ejemplo); o bien pueden ser por trabajos temporales, en tiempos de cosecha, siembra o limpieza, recibiendo un salario diario de C\$ 100 por día (alrededor de cuatro dólares), siendo esta la manera en la cual la mayoría de las familias venden su fuerza de trabajo. Esta actividad, además de ser en la que se insertan un mayor porcentaje de familias sin tierra de este estrato también representa la principal fuente de ingreso con la que logran hacerle frente a los gastos del hogar.

Ilustración 9: Actividades de las Familias sin tierra con bajo nivel de bienestar



Las familias sin tierra cuidan en promedio de 11 aves de patio, las cuales las mantienen fuera de las casas, sin una infraestructura específica. El cuidado consiste en alimentarlas (principalmente con maíz que las mismas familias producen) y evitar que salgan fuera del perímetro del patio de la vivienda. Hay quienes logran tener hasta 50 gallinas; en estos casos se requiere de una mayor inversión en infraestructura y fuerza de trabajo, siendo esta labor principalmente realizada por las mujeres de la familia, quienes permanecen más tiempo en las casas haciendo las labores domésticas y como el patio es considerado una extensión de la casa también se hacen cargo de esta actividad. Las gallinas que es la principal ave de patio tienen un valor promedio de C\$100 por unidad (alrededor de cuatro dólares), no obstante en temporada alta (diciembre) pueden llegar a tener un precio de C\$150 (alrededor de seis dólares). Además de los ingresos por la venta del animal, las familias perciben ingresos por la venta de huevos, lo que les permite tener un ingreso diario, aunque sean relativamente bajos, y también contribuye a la alimentación de la familia.

La producción de maíz y frijol, se realiza a través del mercado de arriendo de tierra; estas familias en promedio alquilan 1 mz para maíz y 2 mz para frijol. El maíz es principalmente para autoconsumo, mientras que en el frijol las familias buscan como sembrar un poco más para lograr vender parte de la producción dado el mejor precio que adquiere este grano en el mercado. Las familias aunque no tengan tierra siempre producen maíz y frijol para garantizar su seguridad alimentaria, tanto produciendo alimentos como para generar ingresos.

Estas familias tienen dificultades para cubrir los gastos en los que tienen que incurrir para el cultivo de granos básicos (pago de alquiler, compra de insumos) los cuales tienen que ser cubiertos con la venta de animales de patio o con trabajo asalariado, esto condiciona el alquiler de la tierra dado que por lo general le arriendan a la familia que pague primero lo que deja fuera a las familias que no tienen disponibilidad de pagar el alquiler de forma adelantada, y por otro lado tiene efectos en los rendimientos que obtienen, puesto que la producción de los granos se realiza con pocos insumos, ya sean químicos como fertilizantes y herbicidas o naturales como abonos. No obstante a pesar de estas dificultades estas familias

siempre tratan de sembrar granos básicos para así garantizar al menos la alimentación básica de sus miembros, aunque las afectaciones climáticas y plagas les hagan perder parte o toda la cosecha.

En la crianza de cerdos (promedio 3 cerdos) se inserta un porcentaje menor de familias sin tierra, ya que se necesita contar con los recursos para poder garantizar la alimentación de los animales. Aquellas familias pobres sin tierra con más dificultades para garantizar su propia alimentación, son las que tienden a obviar la opción de la crianza de cerdos para generar ingresos adicionales.

Un 16% de estas familias pobres sin tierra optan por un pequeño negocio familiar (pequeñas pulperías principalmente), para generar ingresos adicionales en el espacio disponible de la vivienda. Por otro lado, aunque estas familias no tienen tierra, algunas de ellas (9%) tienen en promedio 3 cabezas de ganado, que manejan donde familiares o entran en relación de mediería con familias que sí tienen tierra. El ganado sin tierra, es una medida para acceder más tarde a recursos financieros o construir un capital inicial aprovechando el capital social con el que cuentan.

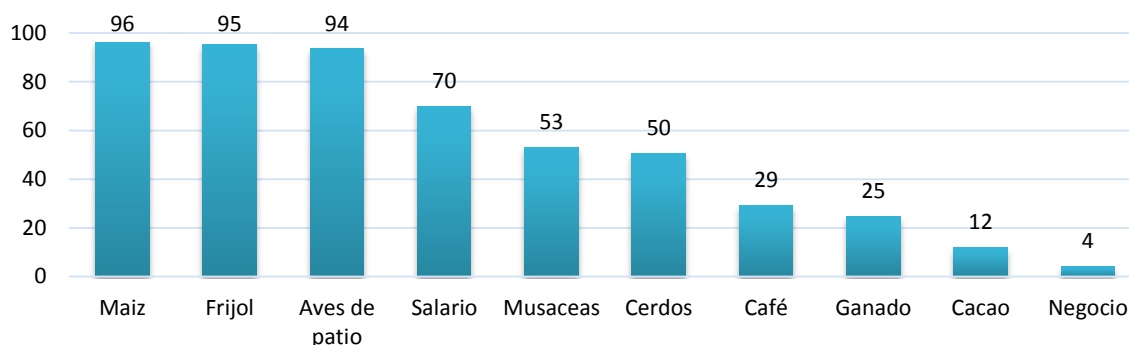
En resumen, estas familias a pesar de no tener tierra buscan como diversificar sus actividades productivas a través del arriendo de tierra y cuidado de animales a medias o con el apoyo de familiares, para no depender únicamente de la venta de su fuerza de trabajo y de actividades que puedan desarrollar desde su vivienda como negocios y cuidado de animales de patio.

### ***Familias con tierra pero con bajo nivel de bienestar***

En este estrato, las familias con tierra tienen entre 0.25 – 8 mz. La mayoría participan en la producción de granos básicos [ver ilustración 10], y tienen menor participación en la venta de mano de obra en relación a las familias de este mismo estrato que no tienen tierra, debido a que tienen posibilidad de trabajar en lo propio pero aun así necesitan de este tipo de ingreso en épocas en donde no trabajan estos cultivos agrícolas, por lo cual también la mayoría de las familias venden su mano de obra y como observaremos en los estudios de casos esta actividad tiene una destacada importancia dentro de la generación de margen bruto de la familia, llegando a representar más del 50%. También tienen menor participación en el manejo de pequeños negocios en relación a las familias sin tierra pero por otro lado tienen posibilidades de participar en otras actividades agrícolas como cacao y café.

Estas familias siembran en promedio 1.5 mz de maíz en un rango entre 0.25 mz – 6 mz, mayoritariamente para el consumo de la familia, no obstante, algunas logran vender una parte de su producción. También siembran en promedio 2 mz de frijol en un rango de entre 0.25 mz – 8 mz, tanto para consumo como para la comercialización.

Ilustración 10: Actividades de las familias con tierra con bajo nivel de bienestar



El cuidado de aves de patio es también una actividad que realizan casi en su totalidad las familias con tierra de este estrato, aunque estas logran tener una cantidad menor que las familias sin tierra de este estrato. Tienen en promedio 10 aves de patio. En el cuidado de cerdos participan la mitad de las familias y en promedio logran tener 1 cerdo.

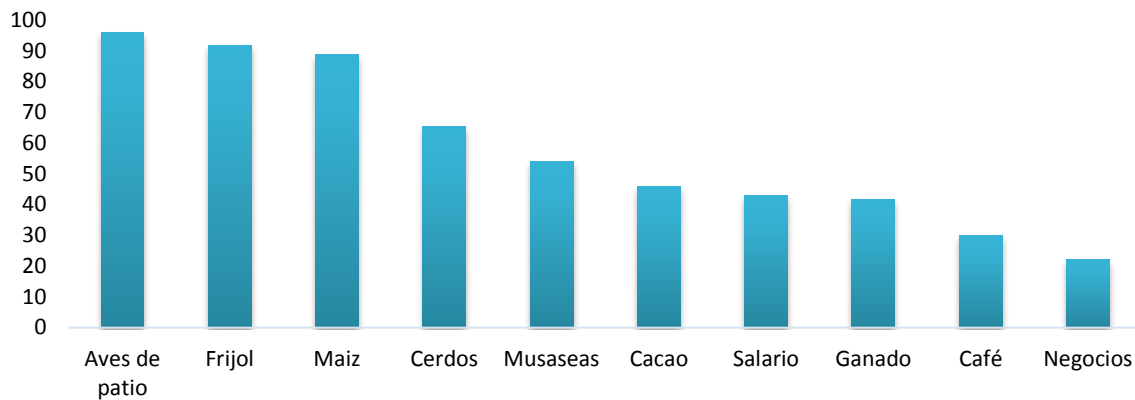
Al disponer de tierra propia estas familias destinan pequeñas áreas para cultivos permanentes como el café (1.5 mzs en promedio) y cacao (1 mz en promedio), los cuales representan una oportunidad para obtener buenas ganancias en la cantidad reducida de tierra con la que cuentan; No obstante, esto ocurre si la familia ya ha cubierto la necesidad de destinar una parcela para cultivar los granos básicos que requiere para su consumo, o bien tiene las condiciones para alquilar tierra en la comunidad y reservar entonces área para café o cacao.

Solo el 25% de estas familias tienen ganado vacuno; en promedio 2 cabezas siendo el mínimo 1 animal y el máximo 7. La mayoría no venden leche sino que las utilizan para el consumo del hogar y como observaremos en los estudios de casos para este estrato la poca disponibilidad de ganado hace que en términos de generación de margen bruto de esta actividad para este estrato sea reducido.

### 5.3.2. Familias con nivel medio de bienestar

Las familias del territorio que tienen un nivel de bienestar medio (28%) tienen estrategias de vida diversificadas más o menos similares a las del estrato anterior. La mayoría tiene tierra, por lo tanto en relación al estrato más bajo de familias vemos una mayor participación en actividades que requieren más de este recurso, como ganado, café, cacao; y una menor inserción en el mercado laboral a través de la venta de mano de obra.

Ilustración 11: Actividades de las familias de nivel medio de bienestar



El cuidado de aves de patio y el cultivo de granos básicos son las actividades en las que más se insertan estas familias. Estas familias al tener relativamente un poco más de tierra tratan de además de asegurar el consumo de sus familias sembrar un poco más y así comercializar una parte de la producción (sobre todo el cultivo de frijol).

El promedio de animales de patio es de 14 gallinas, aunque algunos logran mantener hasta 80. El 65% de estas familias también tienen una mayor participación en la crianza de cerdos lo cual puede explicarse por el hecho de la mayor producción de maíz, la mayor disponibilidad de tierra. También porque la mayoría viven en sus tierras y tienen menos restricciones para tener animales. En algunas comunidades a las familias no se les es permitido tener cerdos y/o gallinas para evitar conflictos entre vecinos por la deambulación de los animales.

En el cultivo de la tierra siembran en promedio 2 mzs de maíz, pero a diferencia del estrato más bajo en donde hay familias que siembra desde 0.25 mzs de maíz, las de este estrato siembran como mínimo 1 y como máximo 6 mzs. De igual manera pasa en el frijol, las familias de este estrato siembran como mínimo 1 y como máximo 9 mzs, pero en promedio 2.5 mzs.

Casi la mitad de familias (46%) de este estrato tienen una relevante participación en la producción de cacao (desde 0.25 mzs hasta 3 mzs, sembrando en promedio 1 mzs). Apuestan por el cacao como estrategia a partir de los precios y la “estabilidad” del mercado, como observaremos en los estudios de casos el cacao representa una opción llamativa en caso de que se quiera maximizar las ganancias percibidas en relación al uso de tierra, no obstante la cantidad de tierra que destinan a cacao depende en gran medida de la cantidad de tierra que puedan dejar disponible para otras actividades o la disponibilidad y facilidades para alquilar tierra en la comunidad, para así garantizar la alimentación de la familia y así también de la disponibilidad de mano de obra que esta tenga.

El café también tiene un considerable peso dentro de las actividades en las que se insertan las familias que tiene un nivel de bienestar medio, (30% de familias), no obstante en promedio siembran la misma área que las familias del estrato anterior (1.7 mz), estas llegan a tener como máximo 8 mz en plantación.

En cuanto a la ganadería, en estas familias tampoco predomina mucho la comercialización de leche o carne, dada la poca tierra con la que cuentan relativamente, lo que no les permite tener muchos animales para la producción. En promedio tienen 6 cabezas de ganado y un máximo de 30 animales. No obstante como observaremos en los estudios de caso este estrato la ganadería empieza a cobrar protagonismo en cuanto al margen bruto total que generan las familias.

Dentro de las actividades no agropecuarias el 22 % de las familias tiene algún tipo de negocio o presta algún servicio, como pulperías, venta de derivados lácteos, veterinarias, destace de cerdos, carpintería, albañilería, entre otras; lo que representa una mayor participación en comparación con las familias del estrato más pobre, puesto que pueden disponer del ingreso generado por estas otras actividades. En el corto o mediano plazo estos otros pequeños negocios sirven como estrategia para complementar los ingresos del hogar o bien para invertir en las actividades agropecuarias.

Este grupo de familias aunque tienen acceso a la tierra, también enfrentan restricciones para incrementar su producción de tal manera que puedan también comercializar mayor volumen de su producción y generar ingresos suficientes para el hogar. Por lo general, su actividad productiva de granos y lácteos está orientada en primera instancia al aseguramiento del autoconsumo de la familia, más que producir para comercialización y para la vía de generación de ingresos ven oportunidades en la venta de fuerza de trabajo y en cultivos de mayor valor como cacao y café.

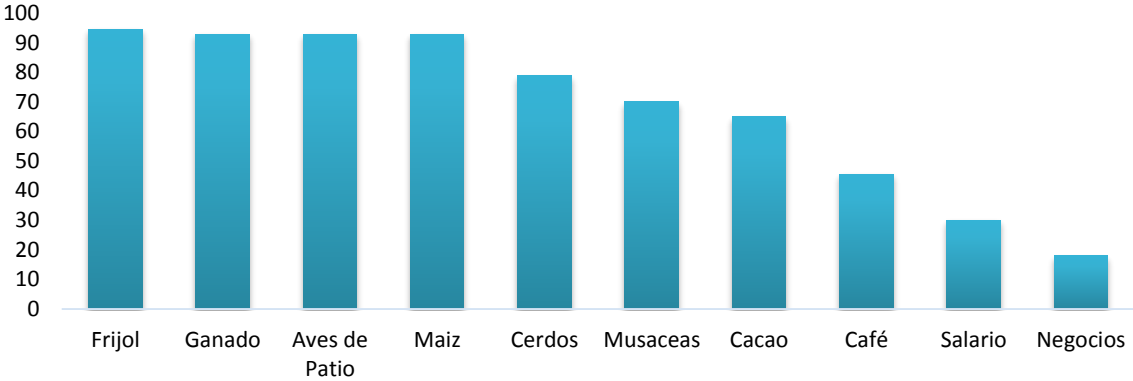
### 5.3.3. Familias con alto nivel de bienestar

En este segmento entran las familias consideradas como las más acomodadas o las más ricas de las comunidades. Representan la minoría de familias del territorio, y tienen estrategias diferentes a las realizadas por los dos grupos anteriores. La ganadería pasa a ser la principal actividad en la que se insertan las familias y como veremos en los estudios de casos también pasa a ser la principal estrategia de generación de ingresos y de acumulación para la familia llegando a representar casi la mitad del margen bruto que genera la familia.

No obstante, la producción de granos básicos (frijol principalmente), y la ganadería menor (aves de patio y cerdos) también figuran como las principales actividades productivas en las que se insertan las familias. También hay que destacar que las actividades no agropecuarias, en donde los miembros del hogar tienen que salir de la unidad de producción a

trabajar o bien al establecimiento de negocios, aparecen como las actividades de menor relevancia, dadas las restricciones de mano de obra a las que se enfrentan estas familias para manejar las extensiones de tierra que poseen.

Ilustración 12: Actividades que realizan las familias con alto nivel de bienestar



En la actividad agrícola, siembran en promedio 4.5 mz de frijol y 3 mz de maíz; algunas cultivan para la comercialización pero otras lo hacen para consumo. Al ser el grupo que posee mayor extensión de tierra, estas actividades agrícolas no pueden ser manejadas únicamente con la mano de obra familiar, sino que necesitan contratar mano de obra. La producción de granos se orienta a cubrir las necesidades de alimentación de sus trabajadores en caso de que sea temporal y la alimentación completa en el caso de los trabajadores permanentes. Algunas de estas familias llegan a sembrar hasta 15 mz de frijol y 15 mz de maíz, y en caso de que haya una muy buena producción o que los precios del mercado sean llamativos destinan una proporción de la producción a la comercialización y otro tanto al consumo.

Estas familias tienen en promedio 50 cabezas de ganado, el 13% de ellas tienen más de 130 cabezas de ganado, llegando inclusive hasta las 750 animales. Venden tanto leche como carne en los centros de acopio y en los mataderos del país. Además tienen en promedio 3 veces más cerdos y aves de patio que las familias de los estratos anteriores, algunas de estas llegan a tener hasta 25 cerdos y hasta 150 gallinas, para lo cual ya utilizan cierto tipo de infraestructura como gallineros y chiqueros, no obstante estas actividades son realizadas de forma secundaria, principalmente para el consumo de la familia.

Algunas familias dentro de este estrato tienen también cultivos permanentes como musáceas, cacao y café en un área mucho mayor que las familias de los otros dos estratos, pero en proporción mucho menor en relación al tamaño total de la finca. Las familias que tienen cacao cultivan en promedio 3 mz. Así también las que cultivan café, que proporcionalmente son menos que las familias que tienen cacao, tienen un área mayor que el área de cacao, 5 mz en promedio, siendo las de este rango las que tienen una mayor participación en este cultivo.



Los datos también mostraron que en el 30% de estas familias algún miembro percibe ingresos por salarios provenientes de actividades no agrícolas. Se trata de asalariados desempeñando carreras técnicas o profesionales por ejemplo. Un 18% de estas familias también tienen negocios, los cuales son más grandes que los negocios de las familias de los estratos anteriores. El tipo de negocio suelen ser distribuidoras de productos, centros de acopio, queseras grandes o grandes pulperías.

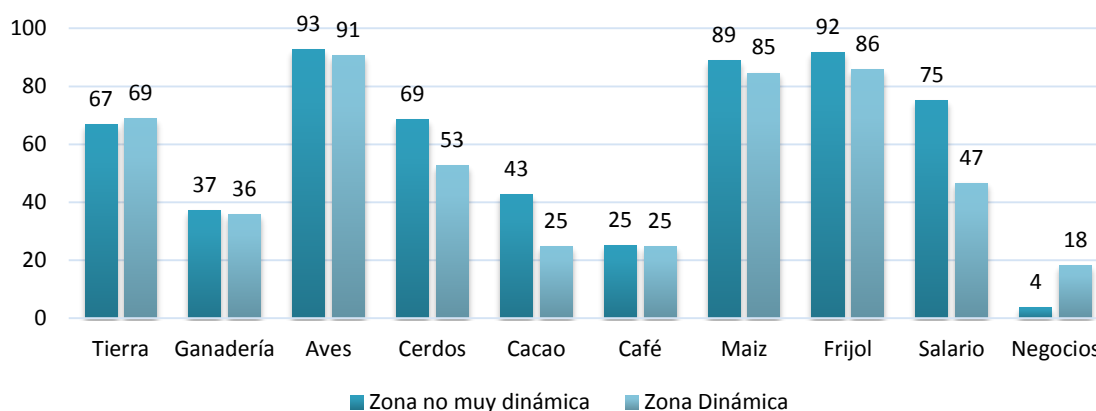
Con la descripción de estos tres grupos de familias, logramos identificar las diferentes actividades a las que estas se dedican según el rango de bienestar en la que se ubican. Ha sido mostrado que las estrategias de vida incluyen la pluri-actividad combinando actividades agropecuarias con otras no agropecuarias en un intento de asegurar los recursos que los miembros de las familias requieren para su subsistencia. Es notoria la brecha existente en cuanto acceso a recursos y las actividades que realizan, sobre todo entre el último estrato de familias y los otros dos. Las familias con menos oportunidades corresponden a las más pobres sin tierra. Pero en la medida en que tiene acceso al recurso y se dispone de mayor cantidad de tierra, las actividades agropecuarias tienden a ser más diversificadas con aquellos rubros cuya producción es más rentable.

#### **5.4. Actividades productivas de las familias según la zona en la que se encuentran**

Hasta aquí hemos descrito los tipos de estrategias que siguen las familias según el rango de bienestar en que se ubican. Ahora bien, estas estrategias también se ven condicionadas según el contexto y las condiciones del entorno en el que viven, así entonces si hacemos una distinción de las actividades en las que se insertan las familias según las zonas que identificamos en el diseño de la investigación miramos como estas estrategias pueden tener ciertas variaciones.

Ambas zonas son dinámicas productivamente, hay cierto grado de diversificación de actividades, en ambas se encuentran plantaciones de café, cacao, granos básicos y ganadería, no obstante el establecimiento de rutas de acceso en algunas comunidades ha permitido un mayor dinamismo en términos de comercialización al tener mejor conexión con los mercados municipales.

**Ilustración 13: Actividades en las que participan las familias según la zona en la que viven**



Como observamos en la Ilustración 13, los niveles de acceso a tierra son bastante similares entre una zona y otra, así también los niveles de concentración de tierra en ambas son iguales a los mostrados en la Ilustración 7; no obstante los precios de esta son más elevados en la zona de mayor dinamismo comercial, como producto del mejor acceso a carretera y conexión a mercados, lo que hace que más familias tengan limitaciones para acceder a este recursos vía alquiler. En las zonas con dinamismo comercial, el 50 % de las familias de bajo nivel de bienestar no tienen tierra, y de estas solo el 37% accede a los mercados de alquiler de tierra.

La diferencia fundamental entre ambas zonas radica en la importancia que cobra el establecimiento de negocios y prestación de servicios en las zonas más dinámicas comercialmente, dado que las dificultades de acceso tierra, por los altos precios de este recurso, hace que las familias empiecen a diversificar con actividades no agropecuarias como el establecimiento de pulperías, acopios, entre otros (El 80% de estos negocios están en manos de familias de medio o bajo nivel de bienestar), que se ven facilitadas por las conexiones con otros mercados.

En cambio en las zonas de menor dinamismo comercial un menor porcentaje de familias se insertan en el establecimiento de negocio, pero tienen relativamente más facilidades para acceder a tierra vía alquiler (aunque siempre hay limitaciones), en esta zona el 52% de familias de bajo nivel de bienestar no tienen tierra, pero casi el 70% de estas acceden al mercado de arriendo de tierra, lo que hace que un mayor porcentaje de familias se inserte en la producción de granos básicos, ya sea en tierra propia o alquilada. Así también este mayor dinamismo en la producción de granos básicos (que requiere de mayor contratación de mano de obra en tiempos de siembra y cosecha) sumado con las reducidas oportunidades de generar ingresos vía actividades no agropecuarias hace que más familias en la búsqueda de incrementar sus ingresos participen en los mercados de fuerza de trabajo.

Por otro lado, las condiciones climáticas de las zonas menos dinámicas comercialmente (caracterizadas por ser zonas más de montaña) favorece el establecimiento de cultivos de alto valor (cacao y café) en donde, a pesar de ser poco accesibles, ha habido impulsos por parte de instituciones hacia estos rubros (principalmente cacao) para incentivar a los productores a producir más. Al tener ciertas facilidades para alquilar tierra para granos básicos, los productores pueden inmovilizar parte de este recurso para el establecimiento de estos cultivos permanentes apostando más por un rubro que genera ingresos periódicos, aunque en términos de asistencia técnica tienen más dificultades que las zonas donde están los centros de acopio y por ende más presencia de las instituciones.

A continuación veremos algunos estudios de casos que nos permiten profundizar más en los tipos de familias y en la forma en que van configurando sus estrategias.

## VI. PROFUNDIZANDO EN LAS ESTRATEGIAS DE VIDA: LOS ESTUDIOS DE CASOS

En esta sección presentaremos dos estudios de caso por cada estrato, para un total de 6 casos. Para el estrato más bajo y el estrato medio se presentan un caso de cada zona de estudio, es decir, se presenta un caso de una familia en una zona con dinamismo productivo pero poco dinamismo comercial y otro caso de una familia en una zona con dinamismo productivo y comercial, con el objetivo de profundizar en la influencia del entorno en la determinación de sus estrategias. Para el estrato más alto, los dos casos presentados corresponden a familias en zonas dinámicas comercialmente, por las limitaciones mencionadas en el diseño de la investigación, no obstante a como observaremos en su momento, estas familias han optado por rutas diferentes de desarrollo. Después de la descripción de los dos casos de cada estrato se presenta una comparación entre las estrategias que siguen estas familias.

## 6.1. Casos de familias con tierra pero con bajo nivel de bienestar

### 6.1.1. Caso Uno: Familia de bajo nivel de bienestar en una zona con dinámica productiva y poco dinamismo comercial

El primer caso corresponde a una familia conformada por Pedro<sup>6</sup> de 41 años; Alicia de 40 años; sus dos hijos de 19 y 16 años; sus tres hijas de 21, 16 y 11 años y una nieta de 3 años. La familia está integrada por 5 mujeres de diferentes edades y 3 varones, estos últimos son quienes se encargan del trabajo de la finca.

Pedro es originario de Cabecera de Paiwas, se crió con un tío dado que su mamá y hermanos murieron cuando él era pequeño. A los 11 años fue a la guerra y conoce la zona de Palán, ubicada a las faldas del cerro Musún en Río Blanco. Después de la guerra, decide ir a trabajar a Palán, donde tenía oportunidad de alquilar tierra para el cultivo de granos básicos. Ahí conoce a Alicia quien aún vivía con sus papás. Ella estaba dedicada principalmente al cuidado del hogar junto con su mamá y hermanas, mientras que sus papás y hermanos trabajaban en la ganadería. Al poco tiempo de que Pedro llega a Palán, él y Alicia se van a vivir juntos.

En la búsqueda de acumulación de capital, Pedro y Alicia iniciaron rentando tierra para cultivar granos básicos. Ambos decidieron ahorrar las ganancias de la producción e invertirla en la compra de una yegua a pesar de que no tenían tierra propia. Él y ella continuaron alquilando, ahora también el potrero de un amigo para mantener el animal. Aseguran que si no hubieran invertido el dinero lo hubieran ido consumiendo poco a poco. La compra de la yegua les permitió, más tarde, tener disponibilidad para comprar una manzana de tierra, la cual compraron por el mismo precio al que vendieron la yegua. La manzana de tierra tenía una plantación vieja y descuidada de cacao. Pedro decide trabajar y cuidar el cultivo de cacao y seguir alquilando tierra adicional para producir granos básicos, dado que tenía oportunidad de alquilar tierra en la zona, al mismo tiempo que aprovechaban la plantación existente de cacao.

En 2004, con el deslave en el cerro Musún, la Cruz Roja los moviliza de Palán a Bilampí, un lugar de menor riesgo. Con el traslado, la casa quedó ubicada a 20 minutos de caminata de su parcela de cacao, distancia que los deja expuestos a pérdidas debido a robos de la producción.

---

<sup>6</sup> Todos los nombres tanto en este caso como en los siguientes han sido cambiados para preservar la confidencialidad.

Adicionalmente a la parcela de cacao que compró en los 90's, en el año 2010 compró media manzana de tierra más y Alicia recibió como herencia otra media manzana, por lo que actualmente la familia cuenta con 2 mz de tierra. En esta nueva área decidieron sembrar media manzana más de cacao (la cual todavía está en crecimiento) y reservaron la otra mitad para cultivar maíz. Su objetivo es sembrar esta otra media manzana más de cacao y así tener toda su área propia disponible de dos manzanas con cacao.

En esta familia, la estrategia de inmovilizar su tierra con un cultivo permanente como el cacao, se da sobre la base de que tienen acceso a rentar tierra para el cultivo de granos básicos. La tierra alquilada juega un papel muy importante para asegurar los alimentos básicos que requiere de la familia para subsistir. Invertir en animales también es parte de su estrategia, aprovechando precios favorables. Los animales sirven a la vez como un medio de ahorro o bien de capitalizar ciertos ingresos. Se venden cuando se encuentra una oportunidad de ganancia para invertir en la adquisición de otro bien, o cuando no pueden continuar sosteniéndolas debido a la falta de tierra.

Desde hace 7 años han alquilado tierra a la misma persona. Se trata de otro productor que tiene una propiedad en la comunidad con un área de 20 manzanas. Sin embargo, este productor vive en otra finca fuera de la comunidad, y solamente llega a Bilampí antes y después de cada ciclo agrícola para negociar el uso de la tierra con sus arrendatarios. Dada la alta demanda de tierra alquilada que hay en la comunidad, Pedro trata de garantizar que siempre le rente a él. Para ello, mantener una buena relación con el arrendatario y cuidar la finca de este productor cuando éste no está, son acciones que le permiten asegurarse la disponibilidad de tierra para trabajar en el siguiente ciclo agrícola. Pedro se encarga de cuidar que nadie corte los árboles de la finca o que pastoreen animales ajenos, a cambio de esto, el arrendatario siempre le ha garantizado una parcela con buena ubicación y le permite pagar el arriendo hasta que salga la cosecha y no de adelantado a como le pide al resto de productores. No obstante, a pesar del servicio que Pedro le presta, siempre son más fuertes los lazos familiares y en caso de que un familiar del arrendador le pida la parcela que usualmente trabaja Pedro, se la cede al familiar, aunque siempre le garantiza la cantidad de tierra que solicita, pero en otra ubicación con menos condiciones topográficas favorables al cultivo. Hay que destacar que la producción de granos se realiza en tierra de cierta medida agotada puesto que no se implementa un sistema de rotación de cultivos, en cada ciclo se siembra ya sea frijol o maíz sin dejar descansar la tierra, lo que afecta los rendimientos obtenidos.

Para el acceso a la renta de tierra Pedro trabaja en mantener una buena relación con el arrendatario de la tierra de tal manera que le permita tener acceso al recurso. La protección y cuidado que hace a la propiedad ajena es su ticket de acceso y de lograr una negociación más favorable a la familia para pagar por el uso de la tierra.

En paralelo, Pedro apoya a algunas instituciones que tienen presencia en la comunidad. Desde hace 7 años (2006) es brigadista voluntario del MINSA; desde hace 5 años (2008) es socio de la Cooperativa la Campesina, lo que lo impulsó a sembrar media manzana más de cacao. Y desde hace dos años (2010) es el delegado de la policía en la comunidad, lo que le ha permitido tener mayor respeto en la comunidad y con lo que ha logrado disminuir los robos de su producción.

Es líder comunitario para proyectos de ONG's como Caritas, Care y Agua para la vida. Para desempeñar estas funciones asiste a reuniones y capacitaciones con frecuencia, por lo general fuera de la comunidad, lo que le permite mantenerse informado, ser tomado en cuenta y tener acceso a otros recursos como información, contactos y beneficios de proyectos socio-económicos que se impulsan en la comunidad.

### *Actividades económicas de la familia*

Las principales actividades económicas que realiza la familia son la producción de granos básicos, sembrando por lo general manzana y media de maíz de primera y tres manzanas de frijol de apante. También cuentan con manzana y media de cacao, de las cuales media manzana aún está en crecimiento y la manzana restante ya tiene certificación orgánica. Adicionalmente, los dos hijos venden fuerza de trabajo temporalmente en fincas y Pedro ocasionalmente es ayudante en trabajos de carpintería. Alicia y sus tres hijas se dedican al cuidado del hogar y a las actividades post cosecha sobre todo del maíz. Así, combinan actividades agropecuarias y no agropecuarias que les permite tener ingresos adicionales aunque de manera temporal.

Las labores agrícolas la realizan principalmente los tres varones (padre y dos hijos). Entre los tres tienen disponibilidad de alrededor de 80 – 87 días de trabajo por mes. Los meses de mayor inversión de fuerza de trabajo son enero, marzo, noviembre, diciembre. En enero se realiza la fumigación de frijol y es cuando hay oportunidad de ir a trabajar en la limpia de potreros en otras fincas. En marzo es periodo de cosecha de frijol y a pesar de que el total de días trabajados en este mes es menos de lo que la familia puede trabajar (73 días), tienen que contratar fuerza de trabajo para terminar la cosecha en tiempo y forma, y así no perder parte de la producción. En noviembre y diciembre es cuando hay más trabajo, puesto que en estos meses hay labores para todas las actividades agrícolas que la familia realiza: es temporada de cosecha del cacao, cosecha del maíz y preparación del terreno y siembra del frijol; por lo tanto también requieren de la contratación de fuerza de trabajo.

Encontrar trabajadores disponibles en estos meses es difícil, prácticamente todas las familias siembran granos básicos (ya sea en lo propio o alquilando) y de igual manera están ocupados en su propia producción; lo que ha ido conduciendo a un



incremento en el salario por día, pasado de cincuenta córdobas hace dos años, a cien córdobas actualmente. Por esta razón la familia trata de hacer el mayor trabajo posible y contratar únicamente para lo que ésta ya no pueda abarcar.

Esta familia tendría dificultades para aumentar el área de cacao, la cual es trabajada totalmente con mano de obra familiar, por el cierto grado de tecnicidad que implica el manejo de plantación orgánica, en cómo hacer las podas, control de sombra, caseo y aplicación de insumos orgánicos, para lo cual la familia ya ha recibido algunas capacitaciones por parte de la cooperativa La Campesina. Un aumento en área de cacao representaría un problema para la familia en términos de mano de obra en los tiempos de cosecha y manejo de la plantación, puesto que actualmente en temporada en las que se realizan estas actividades, la familia casi llegan al tope de lo que pueden trabajar.

### *Flujo de dinero de las actividades económicas*

Los ingresos de esta familia son estacionales, los principales meses de disponibilidad de dinero son marzo cuando comercializan la producción de frijol; enero y junio cuando hay demanda de trabajo en otras fincas pecuarias; y en noviembre, mes en que comercializa la producción de maíz y también es la temporada alta de cosecha de cacao. El resto del año percibe pequeños ingresos por la comercialización de cacao y por trabajos de ayudante en carpintería.

Los gastos en los que incurre para realizar estas actividades económicas, son mayores en los meses de febrero, marzo, noviembre y diciembre, los cuales radican principalmente en la compra de insumos, costo de la mano de obra contratada y pago del alquiler de la tierra. En los meses de febrero y diciembre es cuando se encuentran con mayores dificultades para cubrir estos gastos, puesto que los ingresos que percibe son reducidos.

Para hacerle frente a estos gastos la familia tiene que ahorrar de los ingresos generados los meses anteriores y en ocasiones cuando esto no es posible por los gastos del mantenimiento de la familia, recurren a pedir insumos y productos al crédito en la pulpería o realizan préstamos a familiares o amigos, quienes cobran alrededor de 5% de interés trimestral y a un plazo no mayor de un trimestre.

Por otro lado, para reducir el riesgo de pérdidas por malas cosecha, la familia ha empezado a trabajar el frijol “a medias” puesto que este cultivo es el que mayor uso de insumos químicos requiere, lo que al momento de la compra representa mayores problemas de liquidez a la familia puesto que en esta temporada sus ingresos son aún más reducidos. Esto lo realiza con un productor que vive en otra comunidad donde no hay opciones de alquilar tierra para cultivo de granos

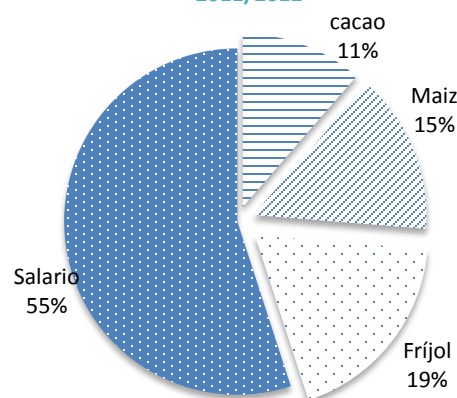
básicos, pero que cuenta con los recursos para invertir en este rubro<sup>7</sup>. En los términos de la mediería la familia asume la mano de obra, mientras que la contraparte asume el costo de los insumos y del alquiler. No obstante, la familia no siempre logra encontrar con quien trabajar a medias. La mediería requiere confianza en la otra persona y que tenga disponibilidad de asumir el costo de los insumos y la tierra. Por lo tanto, no siempre pueden recurrir a este sistema, produciendo así la cantidad de manzanas para la que ellos tienen disponibilidad de dinero tanto para el alquiler como para los insumos, los cuales van comprando según los vayan necesitando.

### ***Margen bruto por actividad***

De las 4 actividades económicas que realiza esta familia, para el año de 2011/12 la venta de mano de obra representa más de la mitad (55%) de su margen bruto total, dado que para la realización de esta actividad no incurre en ningún costo, y logran recibir alrededor de tres mil córdobas (alrededor de ciento veinticinco dólares) una persona por un mes de trabajo.

El margen bruto producido por la producción de maíz<sup>8</sup> (15%) y frijol (19%) es muy valorado por esta familia puesto que entre ambos representan un tercio del total, y esto es percibido tanto por la vía de ingresos y alimentos para el hogar, logrando así contribuir a la seguridad alimentaria de la familia y al mismo tiempo costear otros gastos del hogar. Por esta razón la producción de granos básicos es indispensable, y a pesar de los bajos rendimientos y/o la pérdida de cosecha, la familia siempre ha de tratar de buscar los medios para seguir sembrando inclusive cada vez más, sobre todo en el caso del frijol cuyo alto precio ha incentivado más su producción. La comercialización de estos granos lo hace por lo general donde el único comerciante local, aunque para el frijol en ocasiones sacan la producción a la carretera principal por donde pasan comerciantes externos que hacen rutas en otras comunidades y ofrecen un mejor precio, pero esto está en dependencia de si el precio que ofrecen compensa el costo de trasladar la producción y los castigos que ponen por la calidad del frijol.

**Ilustración 14: Margen Bruto Por Actividad 2011/2012**



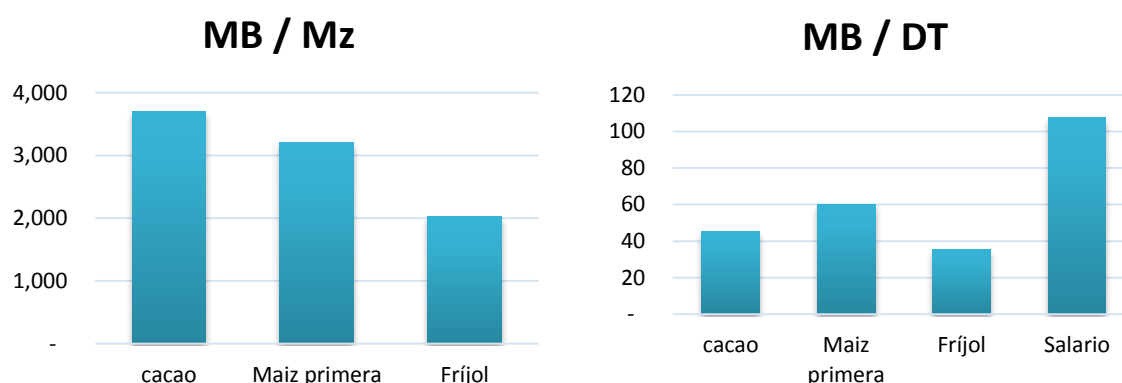
<sup>7</sup> Constituye un hecho interesante, dado que históricamente los productores pobres entraron en relaciones de mediería con los propietarios de la tierra, compartiendo los riesgos con ellos (Hayami & Otsuka, 1993). Frente a la necesidad de manejar los riesgos de la alta inversión en insumos en condiciones de riesgos climatológico y comercial, y dado la ausencia de ofertas de mediería con el propietario, anuente de compartir estos riesgos y exigiendo pago de un alquiler fijo, este productor decidió entrar en un sub-contrato de mediería con otro productor sin acceso a tierra.

<sup>8</sup> Por términos de simplificación, los precios utilizados para calcular el Margen Bruto de todas las actividades han sido los precios al que las familias venden el producto, no el de compra, por lo que hay que señalar que esto puede representar una subvaloración del valor real (en términos del autoconsumo de la familia) del margen bruto generado.

Por otro lado, el margen bruto generado por el cacao (11%) es menor en relación a los generados por las otras actividades. Esto debido por un lado a que esta plantación recientemente recibió la certificación de orgánico y con la no utilización de insumos químicos a corto plazo se ve reducido el rendimiento, además media manzana aún está en crecimiento y por otro lado y aún más importante por las dificultades de acceso a asistencia técnica por parte de la cooperativa La Campesina (a quien le vende el cacao y por medio de quien ha hecho la certificación de la plantación) sobre todo para controlar plagas como la Monilia. En la comunidad no hay centro de acopio de la cooperativa, la venta del cacao la hacen al acopio de la cooperativa en la comunidad vecina Palán, donde tampoco hay mucha presencia de administración de La Campesina y por lo tanto, menor control de precios, por lo que el acopiador paga por debajo de lo establecido. Estas debilidades generan dudas a la familia sobre si realmente el cacao les resultaría tan beneficioso como los organismos les dijeron que sería.

No obstante, a pesar de esta situación si analizamos la rentabilidad que este rubro tiene por manzana observamos que está por encima del maíz y del frijol, lo cual representa una gran ventaja para el cacao, dado que la tierra es el recurso escaso para esta familia y por lo tanto es el que tratan de maximizar.

**Ilustración 15: Margen Bruto por Manzana y por Día de Trabajo 2011/2012**



En relación al margen bruto generado por día de trabajo, en el año de estudio (2011/12) el valor más alto es el generado por vía de salarios, seguido por el maíz de primera el cual no requiere de una gran inversión de fuerza de trabajo como en el caso del frijol y el cacao. No obstante a pesar de las ventajas que tienen los ingresos por salarios, estos no pueden aprovecharse más, puesto que en la comunidad no existe una constante demanda de fuerza de trabajo, lo que implicaría viajar fuera de la comunidad todo el tiempo. Así mismo, la producción de maíz de primera está en función de la generación de alimentos y no por la vía de ingresos, el bajo precio no hace llamativo el incremento en la explotación de esta actividad con fines de comercialización, al contrario de la producción de frijol y cacao.

### 6.1.2. Caso Dos: Familia de bajo nivel de bienestar en una zona con dinámica productiva y comercial

Este caso corresponde a una familia de la comunidad Manceras de Río Blanco, conformada por Juan y Sara, ambos de 31 años y sus tres hijos pequeños de 10, 5 años y un bebé de 2 meses. Juan es originario de Manceras, donde fue criado por su hermano mayor, puesto que su mamá y su papá murieron cuando él era pequeño. Su papá era agricultor, tenía poco ganado porque en el tiempo de la guerra había perdido lo poco que tenía. Al morir les dejó 60 manzanas de tierra las cuales trabajaban entre los cuatro hermanos menores, quienes no se habían independizado y habían logrado acumular 30 cabezas de ganado. En 1999 uno de los hermanos decide casarse, por lo cual decidieron repartir la herencia para evitar problemas entre ellos. A Juan le correspondieron 6 manzanas de tierra y 6 cabezas de ganado.

Una vez repartida la herencia Juan decide vender la tierra y comprar 7 manzanas en Tawa, una comunidad más al norte en el municipio de Río Blanco, donde vivía uno de sus hermanos y donde le llamó la atención los buenos rendimientos en la producción de granos básicos y donde además podría mantener mejor el ganado con una manzana más de tierra. Ahí vivió alrededor de 2 años en casa de su hermano, la producción de leche era para el consumo y de la producción de granos lograba vender el excedente dados los buenos rendimientos. No obstante tenía problemas para comercializar la producción, puesto que el mercado más cercano estaba a 6 horas a caballo. Esta situación lo desanimó y decidió regresar a Manceras. En cuanto tuvo la oportunidad compró 10 mzs de tierra en una finca que colinda con la que era de su papá y donde estaban sus hermanos. Para comprar esta tierra, vendió las 7 manzanas que había comprado en Tawa y las 6 cabezas de ganado que había heredado. A los dos años de regresar a Manceras conoce a Sara, profesora de la escuela de la comunidad, con quien se va a vivir un año después y a los 3 años tienen su primer hijo.

En las 10 mzs de tierra que compró, tenía manzana y media de cacao viejo de alrededor de 30 años, que se encontraba en abandono y él comenzó a darle el manejo necesario. Al poco tiempo, comenzó a trabajar con ganado a medias con un señor de Matiguás, que le dio 11 crías pequeñas. Él las engordó y luego se quedaba con la leche y las crías. A través de este sistema se fue capitalizando y logró obtener 11 animales. Descontinuó el trabajo a medias (desde hace 5 años) quedándose con el ganado que ya tenía.

Hace dos años (2010) intentó establecer su propio acopio de cacao, pero dejó de hacerlo por los riesgos que esto implica: tiene que pagarlo a un precio a los productores y si no alcanza la calidad requerida por la Cooperativa, ésta se lo paga a un precio menor al que él pagó a los productores. Él no recibió directamente capacitaciones para el procesamiento del cacao, aprendió en las capacitaciones que la cooperativa le daba al acopiador de la zona. Pero las exigencias de la cooperativa no

le permitieron continuar puesto que le rechazaban gran parte del cacao que llevaba. Alcanzar la calidad requiere trabajo de tiempo completo, él solo no podía darle todo el procesamiento al cacao, puesto que tenía que realizar las actividades agropecuarias de su tierra.

Esta familia siempre ha trabajado en sus propias tierras y nunca ha dependido del alquiler de tierra. Actualmente, en sus 10 manzanas tiene 1 ½ de cacao orgánico, 1 ½ manzana para granos básicos, 6 manzanas de pasto natural, 1 manzana de pasto de corte, y 4 cabezas de ganado.

En la comunidad es difícil encontrar tierra disponible para el alquiler. La mayoría de las fincas son ganaderas, algunos que alquilan cobran mil córdobas de adelantado y no ofrecen buenas condiciones. Las parcelas se alquilan en áreas que no están cercadas lo que permite que los animales entren a los cultivos de granos básicos y se coman la producción. En caso de que quiera alquilar tierra, aparte del precio del alquiler, tiene que invertir en alambre para cercar la parcela. Por estas razones, han optado por trabajar únicamente lo que puedan hacer en su tierra.

Lograr comprar tierra es aún más difícil, el costo de la tierra se ha elevado por la acción de productores ganaderos de ofrecer grandes cantidades de dinero para lograr que las familias les vendan. Juan y sus hermanos han sentido la presión del avance de la ganadería extensiva, le han ofrecido 32,000 córdobas por manzana, esto ha sido la oferta de un ganadero con 500 manzanas quien desde hace años insiste en que le venda, cada vez por un monto mayor.

Esta familia no está interesada en vender, saben que de hacerlo tendrían que ir a comprar tierra en comunidades más remotas. Perderían el cacao ya certificado que tienen y Sara tendría que dejar de dar clases en la escuela en la que actualmente está y buscar otra. No obstante, Juan considera que si la insistencia persiste y en unos cuantos años le llega a ofrecer más de 50,000 córdobas por manzana, se animaría y probablemente venda su tierra.

Esta familia mantiene varias redes sociales dentro de la comunidad. Juan siempre se ha integrado al equipo de béisbol de la comunidad, lo que le ha permitido tener amistades en diferentes lugares. Con su participación, él también ha ganado medallas y dinero en efectivo. Sara al ser la profesora de la escuela de Manceras es conocida en la comunidad y le permite relacionarse con varias familias.

Esta familia también se han relacionado con algunas instituciones, entre estas el FDL, quienes le otorgaron un crédito de C\$ 25,000 para hacer mejoras en la finca, el cual ya ha cancelado; así también han trabajado con Nitlapan, recibiendo asesoría técnica. Juan es socio de la cooperativa La Campesina, tiene 4 años de participar en las actividades que organizan

y recibe asistencia técnica para la plantación de cacao. En ocasiones tiene acceso al financiamiento para insumos orgánicos y herramientas que necesita para su labor productiva.

### *Actividades económicas de la familia*

Las actividades que realizan esta familia se centran en la producción de 1.5 mz de maíz de primera (13 qq), 1.5 mz de frijol de apante (8 qq), 1.5 mz de cacao (19 qq), ganadería, el trabajo asalariado de Sara y las actividades de economía de patio como cerdos, gallinas, yuca y quequisque. De las actividades agropecuarias, la producción de granos básicos y la ganadería son únicamente para el consumo de la familia debido al poco producto que logran generar. La familia cuenta únicamente con dos unidades de trabajo familiar, puesto que los tres hijos todavía están pequeños. Las actividades agropecuarias únicamente las realiza Juan, ya que Sara se va a dar clases y a su regreso se encarga de las actividades del hogar. Por lo tanto tienen una disponibilidad de alrededor 45 días de trabajo por mes, dado que sus hijos están muy pequeños y les demandan más cuidado.

En estas circunstancias, se ven en la necesidad de contratar trabajadores para las actividades agropecuarias a un costo de cien córdobas el día de trabajo agrícola. No obstante, la disponibilidad de mano de obra se hace difícil en temporadas de cosecha y siembra de granos básicos, puesto que la mayoría de familias en la comunidad realizan la misma actividad de forma independiente ya sea en lo propio o alquilando; por esta razón tratan de contratar gente no solo para la siembra y las cosechas, sino que también para podar y hacer limpias de potreros y del área de cacao. De esta manera establecen una relación más duradera en el tiempo con los trabajadores y no tan temporal. Esto les permite garantizar su disponibilidad de trabajadores y evitar que éstos se vayan a trabajar a otras fincas.

### *Flujo de dinero de las actividades económicas*

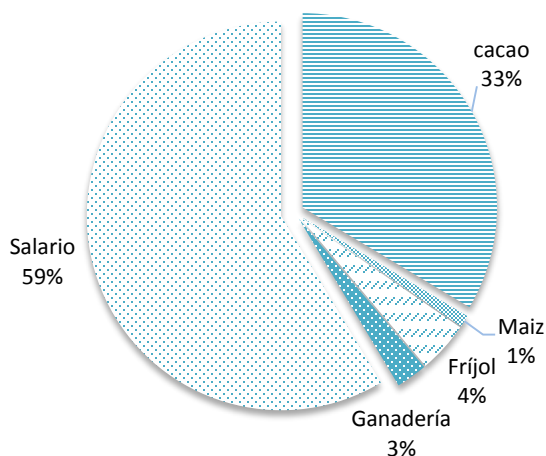
Las actividades que generan más ingresos a la familia son la producción de cacao y el trabajo de Sara como profesora. El resto de actividades productivas son para el consumo de la familia y por lo tanto no generan ingresos monetarios. El salario de Sara es permanente, lo que le permite a la familia tener más estabilidad en sus ingresos. En relación a los gastos realizados en las actividades pecuarias, éstos se manejan en un rango más o menos estable a lo largo del año, teniendo incrementos en los meses de noviembre, diciembre y mayo que son las temporadas de cosecha, fumigación y siembra de los granos básicos, actividades que requieren gastos por la compra de insumos y contratación de mano de obra.



### *Margen bruto por actividad*

Del total de actividades que realiza la familia, para el año porcentaje (59%) en el margen bruto y es un ingreso fijo que reciben mes a mes. El segundo rubro importante en la generación del margen bruto de la familia corresponde al cacao (33%). Aunque no hacen mucha inversión de dinero en la compra de insumos para esta actividad, sí requiere de mayor inversión de mano de obra la cual tienen que cubrir a través de la contratación de fuerza de trabajo dada la poca disponibilidad de la familia. Esta familia ha obtenido muy buenos rendimientos en la producción de cacao, el cual venden en calidad de orgánico a un precio diferenciado, permitiéndoles así obtener mayores ganancias.

**Ilustración 16: Margen Bruto Por Actividad 2011/2012**

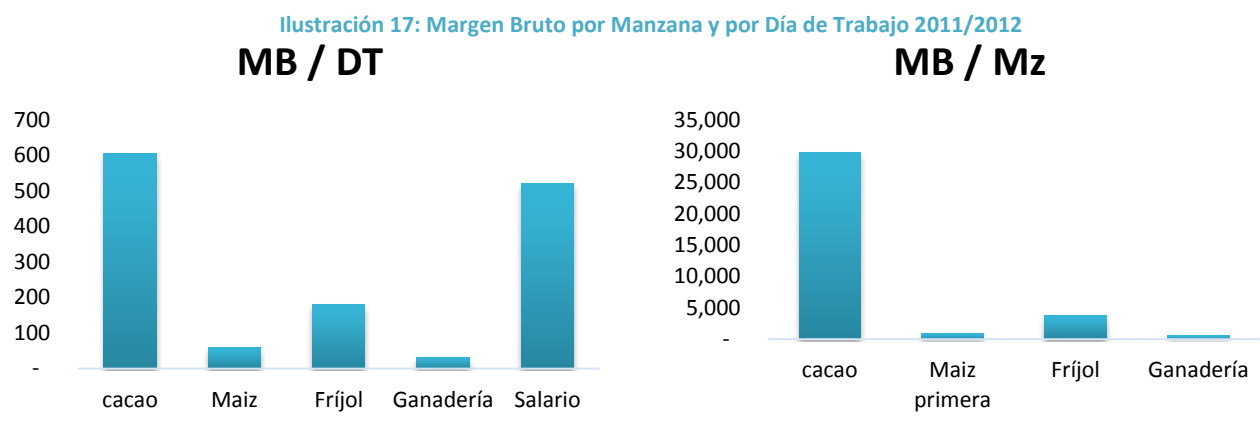


Por otro lado, el cultivo de maíz genera el 1% del margen bruto total, el frijol genera el 4% y la ganadería el 3%. Estas actividades requieren de mayores gastos para insumos y mano de obra, lo cual influye en el hecho de que el margen de ganancias que generan sea reducido. No obstante, los insumos utilizados para estos cultivos son únicamente insecticidas, sin hacer uso de fertilizantes debido al costo relativamente alto de esto, influyendo así en los bajos rendimientos. Además, dada la reducida tierra con la que cuenta, el área de la que ha dispuesto para granos básicos es manzana y media, lo que no le permite dejar descansar la tierra, teniendo que sembrar en la misma área ciclo tras ciclo. Así también, los rendimientos se ven reducidos por las afectaciones climáticas, lo que los ha llevado inclusive perder toda la producción de maíz en años anteriores. No obstante, a pesar de lo vulnerable de la producción en términos económicos, la familia no puede imaginar no cultivar su propio maíz y no asegurar parte de la alimentación familiar, por esta razón siempre siembran aunque en los últimos años ha sido únicamente para consumo de la familia.

En términos de la relación del margen bruto generado por manzana, de las cuatro actividades que implementan, el cacao es la actividad que más maximiza este indicador, genera 7 veces más que el frijol, 34 veces más que el maíz y hasta 50 veces más que el ganado, puesto que esta última actividad está apenas en proceso de acumulación, en la actualidad cuentan únicamente con una vaca de ordeño. No obstante, un aumento en el área de cacao representaría disminución en



el área de pastos y por ende disminución en la cantidad de animales, sin embargo, la familia pretende seguir acumulando más ganado para vender parte de la producción láctea.



En cuanto a la relación del margen bruto generado por día de trabajo en 2011/12, la producción de cacao maximiza más el factor trabajo, seguido por el trabajo asalariado de Sara, actividades que a pesar de que requieren inversión de fuerza de trabajo a lo largo del año la retribución que obtiene es mayor que de las actividades como granos básicos y ganadería en donde la inversión de fuerza de trabajo es menor.

### 6.1.3. Comparando los casos de las familias con bajo nivel de bienestar

Hasta aquí la descripción de los dos primeros casos de las estrategias que sigue una familia con tierra pero en un estrato de bajo bienestar. De ambos casos se deriva que las estrategias están altamente influenciadas por factores del entorno, los cuales determinan el acceso a tierra y las facilidades y/o limitaciones en la comercialización de su producción.

Por un lado dentro de sus estrategias unos tienen que conjugar la renta de tierra para diversificar sus limitadas opciones de ingreso, capitalizar sus relaciones sociales con el arrendatario y con organizaciones de desarrollo, venta de mano de obra y trabajo en mediería. Por otro lado, otros parten de recibir tierra (poca área a través de herencia) y animales de sus familias e inician un proceso de acumulación ganadera para el cual han tenido que vender la tierra y comprar en otros sitios en los que ven oportunidades para capitalizarse a través de la ganadería. No obstante dadas las limitaciones de tierra y de recursos esta familia ha tenido que descapitalizarse del ganado para hacerle frente a otras prioridades de la familia por lo que aún no han logrado tener un proceso de acumulación estable pero siempre tienen la perspectiva de acumular más y más ganado.

Los dos casos ilustran ejemplos de familias luchando en su entorno. Mientras en el primer caso, el entorno se puede asumir como favorable en términos de acceso de tierra para cultivar granos, aunque vía alquiler, la segunda familia sufre

constantemente la presión que induce la ganadería extensiva (oferta de compra de la finca) dejándoles con pocas oportunidades para capitalizar lo poco que tienen. Así vemos que familias aún con acceso a la tierra pero en medio de áreas extensivas de ganadería al parecer tienen pocas perspectivas de futuro para prosperar donde están. Aquí el cacao ha sido su principal freno para evitar vender, no obstante esto dejaría de ser un impedimento si la presión por la tierra aumenta y con ésta también aumenta el precio a tal punto de ser más valorado de lo que pueden obtener con la plantación de cacao.

Así también, el entorno en el que se encuentran les beneficia o los desfavorece en la comercialización de la producción. En las zonas con dinamismo comercial en donde se encuentra el segundo caso vemos las facilidades para la comercialización de cacao dada la mayor presencia de instituciones como La Campesina lo que trae consigo mayor capacitación para este rubro y mayor control del precio que paga el acopiador, haciendo así que la familia obtenga mayores beneficios por esta actividad. No obstante en zonas de bajo dinamismo productivo donde no hay presencia de la cooperativa, los beneficios obtenidos por esta actividad son menores en relación al que obtienen en otra zona, aunque siempre es este cultivo el que maximiza el uso de la tierra en relación a las otras actividades que realiza la familia. Para la comercialización del frijol la dinámica comercial de la zona también es muy importante, puesto que en caso de que se quiera obtener un mejor precio habría que movilizar la producción de este grano para lograr venderlo a comerciantes externos y no depender del precio que imponga el comerciante local el cual al no tener competencia ofrece un precio menor.

Por otro lado, las afectaciones climáticas en el cultivo de granos básicos representan un gran golpe en la economía de las familias, puesto que de estos depende grandemente la alimentación del hogar. Las continuas reducciones de la cosecha hacen más difícil que estas puedan hacerle frente a los gastos en los que incurren por la compra de insumos, sobre todo para las familias que no tienen ingresos estables por la vía de salarios. En el caso del frijol sobre todo, las familias tienen mayor incentivo para comercializar este producto por el hecho de tener un precio atractivo en los últimos años y aunque siempre este presente la incertidumbre de los precios que tendrá en el siguiente ciclo y aunque el costo de los insumos vayan aumentando estas familias siempre tratan de garantizar la tierra para este cultivo aunque sea solo para el consumo de la familia.

## 6.2. Casos de familias de nivel de bienestar medio

### 6.2.1. Caso Tres: Familia de nivel de bienestar medio en una zona con dinamismo productivo pero poco dinamismo comercial.

Este caso corresponde a Ana de 48 años, quien vive con sus dos hijos de 19 años y 13 años, este último estudia la secundaria en turno dominical, mientras Ana y su hijo de 19 años no tienen escolaridad. La familia tiene casa y finca propia con área de 18 manzanas en las que cultivan cacao, granos básicos (maíz-frijol) y crían ganado mayor y menor en Bilampí, Río Blanco.

Ana es originaria de Muy Muy en donde vivía con su familia y se dedicaban a la agricultura. Con el fin de aumentar la cantidad de tierra para dedicarse a la ganadería, la familia migró dos veces en menos de 5 años recurriendo a la venta de su finca para trasladarse a comunidades más alejadas (Manceras y después Palán), donde podían comprar un área mayor a precios no tan altos.

Una vez adquirida la tierra, y para costear los insumos y preparar la tierra en Palán, la familia paterna fue a trabajar a la comunidad La Patriota, donde Ana conoció a su esposo con quien vivió por 13 años hasta ser asesinado. Ambos tenían una finca de 20 manzanas donde se dedicaban a la agricultura y ganadería. Motivada por el interés de estar cerca de su familia, posterior al deceso de su esposo, ella decidió vender su ganado y la finca para comprar otra de 30 manzanas en Bilampí. Para Ana, quedar viuda implicó menos posibilidades de capitalización de sus tierras y su familia. Ella comenta:

*“Hubo dificultad con la muerte de mi esposo, porque ya no hay un líder que encabece los trabajos del campo y tome las decisiones, porque los chavalos trabajan cuando les da ganas de trabajar, y cuando no, le dicen a uno: «Ud. vera como le hace»”.*

En estas circunstancias, tiene que contratar mano de obra para las labores del campo. Otra situación que le ha ocasionado pérdidas es el robo de ganado. En los últimos años, le han robado 4 bestias y 2 terneras, y no ha tenido resolución por parte de las autoridades.

Para heredar a sus dos hijos mayores desmembró de su propiedad 10 manzanas. Ahora solo vive con sus dos hijos menores, quienes trabajan con ella en las actividades productivas de la finca agricultura, cacao y ganadería (mayor y menor), de la cual no vende la leche, sino que hace cuajadas y las vende al caserío.

Aunque Ana cuenta actualmente con 18 manzanas, siempre recurre al alquiler para la siembra de granos básicos para el consumo de la familia ya que toda su finca se encuentra con otros usos (casa, cacao y sobre todo pasto el cual cubre el 72% de la tierra propia). Ella planeaba destinar 2 manzanas de potrero a la siembra de frijol, para no recurrir a gastos de alquiler; pero la falta de recursos económicos disponibles para invertir en la cercada no le ha permitido hacer ese cambio aún.

El alquiler de la tierra depende de la disponibilidad de áreas de las personas que rentan la tierra, quienes priorizan a aquellos que les cancelen con mayor prontitud el alquiler y las relaciones de amistad, por lo que Ana no siempre le alquila a la misma persona y tampoco cultiva siempre en la misma manzana, no obstante por lo general encuentra donde alquilar. El alquiler tiene un valor de 1000 córdobas, (costo de un quintal de frijol), el cual debe ser cancelado de antemano sin importar los resultados de la cosecha.

### *Actividades económicas de la familia*

La familia cultiva 2 manzanas de maíz (una de primera y otra de postrera con 12 qq de rendimiento cada una) 2.5 mzs de frijol de apante (35 quintales) y 1 mz de cacao (6.4 quintales). También tiene 11 cabezas de ganado de las cuales aproximadamente 4 son vacas de ordeño y destina la producción de leche a la producción de cuajadas, así también realiza actividades en la ganadería menor y logra vender gallinas, huevos y cerdos. Estas actividades son realizadas por ella con apoyo de sus hijos.

Ella y sus dos hijos se encargan de realizar entre todos las actividades productivas de la finca, pero solo Ana realiza las actividades domésticas del hogar. En la familia existe una disponibilidad de trabajo de hasta 81 días de trabajo al mes, por lo que en los meses que se requiere mayor cantidad de trabajo (para podas, siembra y cosechas) se contratan de uno a dos trabajadores más para completar las tareas del campo.

Ana considera que las actividades que le demandan más tiempo son las relacionadas al cacao, puesto que su cultivo está en un período de transición tipo III<sup>9</sup> por lo que usar insumos químicos en su plantío para el control de enfermedades o para el aumento de la producción no está permitido. Un plantío viejo es otro elemento que incide en la cantidad de trabajo requerido, pues árboles altos requieren de más tiempo y trabajo para la poda. La mano de obra que trabaja en este cultivo

---

<sup>9</sup>Última etapa de un plantío de cacao antes de pasar a la certificación. Significa que el productor ya tiene 3 años de no aplicar químicos al plantío para el control de malezas o aumentar la producción.

es solo familiar, ya que tienen que asegurar los estándares solicitados por la empresa exportadora, a través de la cooperativa a la que venden el cacao.

El frijol es otra actividad que demanda fuerza de trabajo por el área que siembran (2.5 manzanas) aquí se emplean los hijos (28 días de trabajo por mes entre ambos) y requieren la contratación de 2 mozos para el período de cosecha principalmente. La demanda de tiempo del rubro frijol durante este periodo les hace descuidar las demás actividades productivas. Asimismo, durante el último trimestre del año, la siembra del frijol coincide con el manejo y cosecha del cacao, lo que obliga a la familia a dividir su trabajo entre el cacao y el frijol (por lo que tienen que contratar mano de obra). Pese a esto, la familia considera el cultivo del frijol como fundamental dentro de sus labores, pues el precio de este producto le permite obtener ganancias significativas y además es primordial en el consumo de la familia. La comercialización de este rubro lo realiza a comerciantes externos a la comunidad, para lo cual debe de salir de la comunidad con su producción a la carretera principal que va hacia otras comunidades, dado que por lo general los comerciantes de fuera de la comunidad no entran hasta esta y el comerciante local ofrece un precio menor.

### *Flujo de dinero de las actividades económicas*

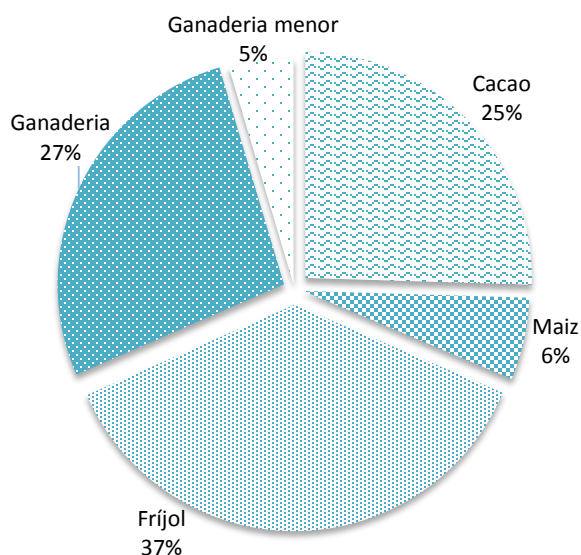
Los ingresos de la familia se caracterizan por ser temporales, a excepción de las pequeñas entradas de dinero permanentes, (de aproximadamente 600 córdobas al mes) producto de la venta de cuajada y huevos en el caserío. Para ella, la actividad que le genera mayores ingresos es el frijol, seguido de la crianza y venta de cerdos; y en menor grado el cacao. Esto coincide con la proyección del flujo de ingresos, pues es en el mes de mayo cuando se registra el mayor monto de ingresos debido a la comercialización del frijol. Marzo y Octubre son meses en los que los gastos realizados en pago de mano de obra para actividades de la cosecha del frijol y la tapisca del maíz, son mayores que los ingresos (que se limitan a la venta de huevos y cuajada), lo que obliga a la familia a adquirir deudas para obtener insumos agrícolas y víveres para la casa. En el caso del pago de la mano de obra (que tiene que ser al día) se ven forzados a vender algunos animales como ocurrió en los meses de enero y abril.

Esta situación y la inseguridad sobre los ingresos que pueden generar las actividades productivas, (por variaciones climáticas) limitan el quehacer de la familia, que no puede destinar de los ahorros (de la producción de frijol) para el mejoramiento de la finca o la casa, pues puede que necesiten este dinero después para cubrir otras actividades.

### *Margen bruto por actividad*

En cuanto al margen bruto que se obtiene de cada una de las actividades que realiza la familia, la que le genera mayor margen de ganancias es la producción de frijoles, debido a que la cantidad producida y el precio del quintal de frijol han incrementado. Le siguen la ganadería mayor y el cacao, como los rubros que generan mayor margen bruto; esto debido a la venta del ganado, correspondiente a vacas de descarte y la producción láctea la cual comercializa en forma de cuajadas en el caserío de la comunidad a falta de centros de acopio de leche fría y/o rutas lecheras cerca.

**Ilustración 18: Margen Bruto por Actividad. 2011 / 2012**

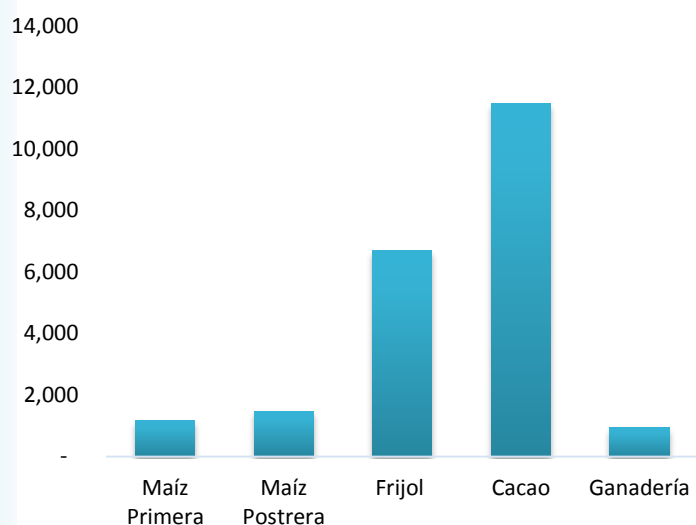


En el caso del cacao los costos de la producción son bastante bajos, pues la mano de obra es 100% familiar y no se gasta en insumos químicos porque la plantación es orgánica, por esta misma razón recibe un mejor precio permitiéndoles obtener un margen bruto mayor.

La baja rentabilidad que tiene el maíz con respecto al resto de actividades coincide con lo expresado por Ana, pues según la apreciación de la mayoría de los pobladores la tierra disponible es muy reducida y está cansada, por lo que no pueden sembrar ambos granos (maíz y frijol) y asegura que el maíz no es muy demandado a nivel comercial en la comunidad y tiene un precio bastante bajo, lo que los lleva a priorizar el frijol, por ser más rentable.

A pesar de esto, y de que el margen bruto producido por la producción de maíz es el menor de todas las actividades, esta es una labor que la familia considera necesaria, puesto que es uno de los componentes fundamentales en la alimentación del hogar y la familia prefiere garantizarlo por sí mismo y no depender del mercado, por lo que aunque sea buena o mala la cosecha la familia siempre lo cultivará.

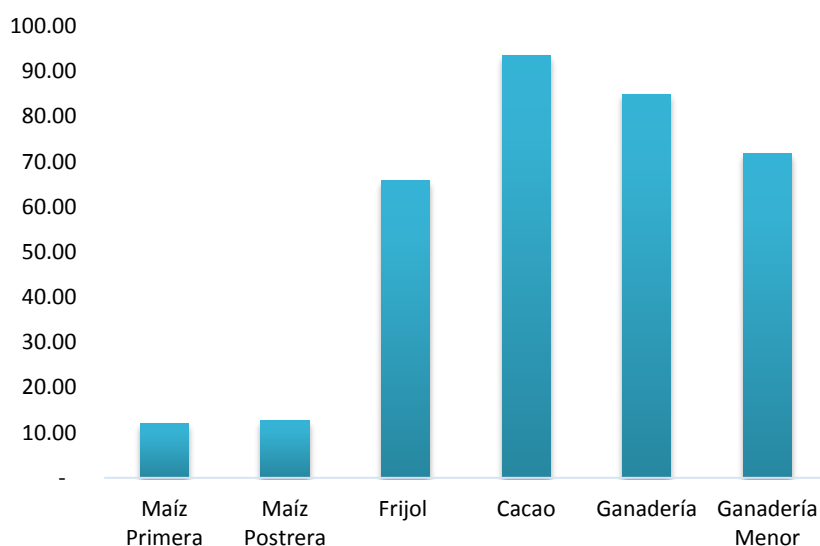
Ilustración 19: Margen Bruto por Manzana 2011/2012



dificultaría expandirse en estas actividades.

Por otra parte, al comparar los rendimientos de acuerdo al área que se destina a cada actividad, el cacao resulta ser el rubro que genera mayor margen bruto por manzana de tierra trabajada; mientras que en último lugar se encuentra la ganadería; ya que esta requiere de mayor superficie para generar la producción (13 mz que equivalen a más del 70% de total de tierra.) Si la familia desea optimizar la productividad de su área disponible, debe priorizar al cacao y el frijol dentro de sus actividades, aunque por otro lado enfrentan restricciones de trabajo lo que les

Ilustración 20: Margen Bruto por Día de Trabajo 2011/2012



Del mismo modo, si este margen se compara con la mano de obra que se invierte en cada labor, se obtiene que el cultivo de cacao es el que produce mayor ingreso por día trabajado, seguido de la ganadería mayor y menor.

Estas actividades (cacao y ganadería) se caracterizan

además por ser realizadas con mano de obra familiar, ya sea totalmente (cacao y ganadería menor) o parcialmente (ganadería mayor), mientras que en el caso de los cultivos temporales, sus labores deben ser realizadas en un período determinado, (tiempos de siembra y cosecha), lo que obliga a la familia a contratar mano de obra para que los apoye y terminar en el tiempo que corresponden estas labores.



A pesar de que el cultivo del cacao es el que representa mayor margen bruto en cuanto al área de terreno y la cantidad de trabajo requerido, la familia se ve obligada a enfrentar contratiempos con esta producción, como: a) tardanza en el pago de cacao que entregan al acopio (hasta 15 días), debido a la falta de liquidez en la cooperativa para cancelar el producto; y b) el pago del acopio del bidón de cacao no correspondió con la categoría de su producción (300 en lugar de 320), pues de parte del acopio le dicen que es debido a que su cacao todavía no estaba como ellos lo solicitan.

Estos factores son los que incrementan el desinterés de la familia en priorizar la producción de cacao, en lugar de los granos básicos, pues con estos últimos garantizan la alimentación del hogar e ingresos de forma segura, con menor inversión de tiempo en su cuidado, dado las restricciones de mano de obra dado que las actividades las realizan solo los dos hijos.

### **6.2.2. Caso Cuatro: Familia de nivel de bienestar medio en una zona con dinamismo productivo y comercial.**

Esta familia está constituida por María y sus cinco hijos varones: de 24, 22, 15, 12 y 8 años de edad. María es originaria de Manceras, donde vivía con su familia. En 1978, su papá se vio obligado a vender su propiedad de 40 manzanas para saldar una deuda que tenía con el banco. La venta de la propiedad no solo le permitió pagar la deuda, sino también, adquirir tierra más barata en Las Peñitas para reiniciar su actividad productiva.

En este nuevo sitio ella conoció a su esposo, también originario de Manceras, con quien se casó a los 16 años. Como nueva familia compraron un área de 9 manzanas de tierra en la comunidad, esta tierra ya tenía una plantación de cacao. La familia no quería dedicarse solamente al cultivo de cacao. Deseaban tener ganado, pero no contaban con suficiente área ni dinero para comprar más tierra, por esto recurrieron a “cambiar” esta finca por otra, con un área de 25 manzanas que solo incluía áreas de pasto. Desde que la familia se encargó de la nueva finca, se introdujeron áreas de cacao, las cuales han aumentado paulatinamente, hasta cubrir el área actual de 3 mz. Trabajaban también en la producción de leche, granos básicos, ganadería menor y tenían un comisariato (pulpería).

Hace 13 años María enviudó. Aunque ella siempre se involucró en las actividades productivas, tuvo que cerrar la pulpería que tenía pues ésta estaba en el caserío y a ella se le dificultaba atender el negocio familiar y encargarse de la crianza de sus hijos al mismo tiempo. La finca familiar mantiene la misma área desde que fue comprada y se distribuye actualmente entre áreas de cacao, maíz de primera – frijol de apante, potreros de retana y pasto mejorado y 8 manzanas de áreas de protección de quebrada y montaña.

María no recurre al alquiler de tierra. Para ella tiene un área suficiente y considera riesgoso el alquiler, pues aunque la cosecha no sea rentable el alquiler debe ser pagado.

María es también cliente del FDL desde hace 15 años y así tiene acceso a recursos financieros. Durante este tiempo ha obtenido crédito 6 veces. El acceso a crédito de esta micro-financiera ha servido de apoyo a su capitalización, pues lo destina para mejoras en la infraestructura de la finca y en su hogar. También tiene acceso a proyectos de desarrollo. Su participación más reciente es la del proyecto ALBOAN, donde recibió Pagos por Servicios Ambientales (PSA) por cambios realizados en su finca; lo que implicó la reforestación de áreas de protección alrededor de un ojo de agua que se encuentra en su finca. Este proyecto le generó dos beneficios: mejoramiento en las condiciones ambientales de su finca, e ingresos económicos que destinó a la compra de insumos para las actividades agropecuarias y gastos del hogar.

### *Actividades económicas de la familia*

Esta familia cultiva 1 mz de maíz de postrera (30 qq), 1 mz de frijol de apante (15 qq), 3 mzs de cacao (32 qq), ganadería mayor (13 cabezas de ganado para comercialización de leche), aves de corral y cerdos. La familia cuenta con 120 días laborables (entre todos los miembros incluyéndola a ella) lo que les permite evitar el gasto frecuente de mano de obra.

La actividad que demanda mayor cantidad de tiempo en sus labores es la ganadería mayor (427 días de trabajo al año), puesto que debe de darle mantenimiento a 17 manzanas de pastos, dentro de las cuales 3 son de pasto mejorado, el cual requiere de mayor cuidado en términos de limpieza. La mayor demanda de trabajo es la que obliga a la familia a recurrir a la contratación de mano de obra, pues en todas las demás labores (granos básicos, cacao y ganadería menor) la familia prefirió encargarse por sí misma, con el fin de asegurar su calidad, mientras que en la ganadería, la contratación de trabajadores fue para que dieran apoyo a las chapodas de potreros.

A pesar de la cantidad de trabajo que implica la ganadería mayor, la familia siempre mantiene el interés en conservar la actividad, pues es una fuente fija de ingresos (por la venta de la leche) al mismo tiempo que se constituye como un fondo de ahorro para la familia, que utiliza en caso de que se requiera a nivel de hogar o de la finca.

Aunque la familia tiene disponibilidad de mano de obra en algunos meses se recurre a la contratación. La chapoda de potreros en las 17 manzanas se realizan cada 6 meses para favorecer al crecimiento del pasto y la familia tuvo que dejar ir a uno de sus integrantes (hijo mayor) a Costa Rica, durante la primera mitad del año, (Enero a Julio<sup>10</sup>) en busca de trabajo

---

<sup>10</sup> Coincide con la mayoría de las fechas de contratación de mano de obra (Enero, Mayo y Julio).

para apoyar a la familia mediante remesas. Circunstancias como esta ameritan contratar un mozo que los apoyara en estas actividades. No obstante, la migración no resultó como se esperaba, (más gastos que ingresos) este miembro de la familia regresó para trabajar en la finca durante la segunda mitad del año.

La segunda actividad que demanda tiempo de la familia es el cultivo de cacao. A pesar de esto, el tiempo que se le dedica a este cultivo es casi de 100 dT al año, lo que refleja una gran diferencia con respecto a la ganadería (681 dT). Esto se debe a la gran área que cubre esta última en relación a cualquiera de los demás cultivos, que significa mayor cantidad de trabajo en las tareas de mantenimiento de potreros y además por la siembra de pasto que realizó este año.

El plantío de cacao por ser orgánico (desde hace 18 años), requiere una inversión de trabajo de parte de la familia en las tareas de chapoda, aplicación de cal, control de malezas y caseo, del cual prefieren encargarse ellos mismos para asegurar la calidad en la realización de los trabajos y posteriormente en la producción de cacao. Asimismo, para no incurrir en grandes gastos de renovación de la plantación la familia renueva planta por planta, sembrando la planta nueva al lado de la vieja (sin sustituir esta última).

Por otro lado, el cultivo de granos básicos, (maíz y frijol) implica solo 30 dT para cada parcela, debido a que el área de estos cultivos es de 1 manzana, a lo que se suma la disponibilidad de mano de obra familiar, que facilita la realización del trabajo en poco tiempo. En el caso de la ganadería menor, ya que María maneja solo 2 cerdos cada 4 meses y varias gallinas, la carga de trabajo consiste en alimentarlos y aplicar los tratamientos, lo que lleva en total unos 15 dT al año.

### *Flujo de dinero de las actividades económicas*

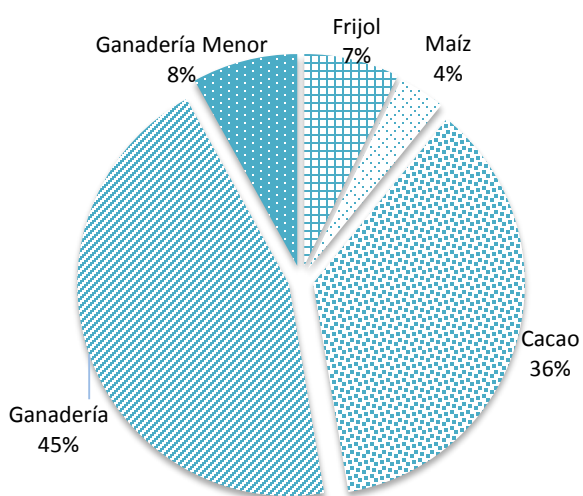
Los ingresos de esta familia se caracterizan por ser temporales; y dependen de las épocas de cosecha y/o venta de los productos de las actividades agropecuarias. El único ingreso que se mantiene constante a lo largo del año es la comercialización de la leche, que oscila entre los 2000 y 2300 córdobas mensualmente y que vende a la ruta lechera (que pasa por su finca) de la quesera del caserío central de la comunidad.

El período cuando se generan por lo general mayores entradas de dinero es en los meses de octubre – noviembre, cuando se da la principal venta de cacao del año, y la venta de ganado aprovechando la salida del invierno, además de la venta de los cerdos en Noviembre - Diciembre. Otro momento cuando se generan ingresos es en marzo, producto de la venta de la cosecha de frijol y venta de los cerdos, (estos últimos también julio). Estos ingresos representan un soporte extra para la familia en los gastos de la casa.

### Margen Bruto por Actividad

Con respecto al margen bruto, de todas las actividades la que generó el año pasado porcentualmente un mayor margen fue la ganadería mayor, correspondiente a la venta de ganado (vacas de descarte) y de leche. El cacao también fue una de las actividades que generó un alto porcentaje del margen bruto, el cual se asume con mano de obra familiar y prácticamente no utilizan insumos, además obtiene buenos rendimientos de esta plantación (12 qq por manzana). En el caso de los granos básicos, estos registran relativamente menor rentabilidad productiva, dada alto precio de los insumos que tienen que utilizar y el área reducida que se sembró (en comparación al otro caso de este estrato).

Ilustración 21: Margen Bruto por Actividad. 2011 / 2012

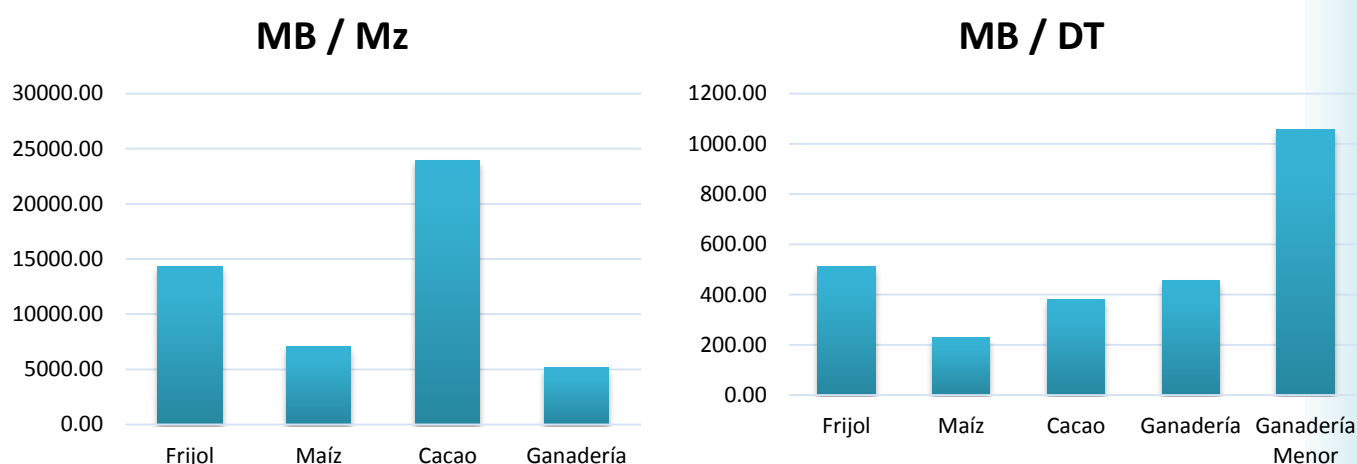


Por el bajo precio de mercado, la producción de maíz no se traduce en ganancias significativas con respecto a la cantidad de trabajo e insumos invertidos. El frijol por su parte tiene un precio mejor que el de maíz, pero su producción se ve mayormente afectada por las condiciones climáticas lo que lleva a perder parte de la cosecha y con esto obtener menores ganancias. Así también en este caso la producción de maíz representa un mayor porcentaje del margen bruto en relación al frijol, dado que el maíz se cultiva en dos épocas (primera y postrer) y el frijol solo en época de apante.

La familia conoce que estos cultivos no le generan ingresos significativos y son susceptibles a la variabilidad del clima pero requieren de los mismos para evitar invertir en su compra, ya que son parte de la dieta básica de la familia.

Si se establece una relación entre el margen de ganancia y el área que ocupan las actividades, el cultivo de cacao tiene un mayor beneficio por manzana trabajada. Lo mismo ocurre con el frijol. En el caso de la ganadería, por ser del tipo extensiva ésta requiere mayor área para su desarrollo, y por lo tanto se traduce en bajos márgenes de ganancia por manzana.

Ilustración 22: Margen Bruto por Manzana y por Día de Trabajo 2011 /2012



Asimismo, al comparar el margen bruto con la cantidad de mano de obra familiar invertida, la ganadería menor manejada por María es la que produce mayor margen por cada día de trabajo familiar invertido, dado que aunque se realiza todos los días le requiere únicamente de unos cuantos minutos, asimismo, el manejo de los cerdos demanda poco tiempo (únicamente para su alimentación y tratamientos), su alimentación es provista por la producción de maíz familiar (no incurren en este gasto) y las gallinas se constituyen como parte de la alimentación familiar. Por otro lado la extensividad de la actividad ganadera requiere de mayor mano de obra en relación a la ganadería menor, para limpia de potreros, ordeño, traslado de la leche, etc. No obstante es importante mencionar que en términos de días de trabajo por manzana la ganadería es la que requiere menor trabajo, y considerando el alto beneficio económico que obtienen de esta actividad, la ganadería les permite obtener un alto margen bruto por día de trabajo, lo cual es provechoso para las familias.

El cacao por su parte, también requiere de mayor inversión de mano de obra pero dado el buen manejo que le ha dado a la plantación esta únicamente le requiere de unas cuantas podas al año, aplicación de cal y la cosecha, además no se ha visto afectada por plagas como la Monilia lo que le ha permitido también obtener buenos beneficios por día de trabajo.

### 6.2.3. Comparando los casos de las familias con nivel de bienestar medio.

Hasta aquí la descripción de los dos casos de familias con rango de bienestar medio. Ambos casos tienen como protagonistas a mujeres que enviudaron siendo jóvenes adultas con hijos pequeños y tuvieron que ponerse al frente de la actividad agropecuaria sin abandonar las tareas del hogar<sup>11</sup>. Ambas, provienen de familias con acceso a tierra y ganado. En su trayectoria de vida, es evidente que sus estrategias han incluido la movilidad y el cambio de fincas (por venta o permuta) en la perspectiva de incrementar el área de tierra disponible para incorporar la explotación ganadera.

Pese a que ambas tienen acceso a la tierra propia, una de ellas tiene que recurrir al sistema de alquiler de tierra para el cultivo de granos básicos, esto ocurre posterior a su decisión de sacrificar su patrimonio (descapitalización) al tener que ceder tierra para que sus hijos se establezcan con tierra propia y a la disponibilidad de tierra alquilada en la zona. La otra, en cambio, tiene acceso a recursos de micro-financieras y a proyectos de desarrollo que le brindan opciones para capitalizar la finca y el hogar.

En este estrato vemos que la ganadería empieza a representar un porcentaje significativo del margen bruto total que generan estas familias (25 – 30%), no obstante la producción de cacao representa mayor viabilidad tanto en términos de margen bruto por manzana, como margen bruto por día de trabajo, dado que la actividad pecuaria les requiere de mayor inversión de fuerza de trabajo para trabajo de limpia de potreros, no obstante aunque la ganadería requiera de mayor días de trabajo la familia puede realizar esta actividad a través de la contratación de mano de obra, lo cual no es así con el cacao puesto que este requiere de técnicas para poder obtener una producción de calidad.

Por otro lado, es interesante mencionar que en estos casos las jefas de familia se han ido descapitalizando por la desmembración de la propiedad o el uso de sus recursos para heredar a sus hijos. Con ello, han disminuido su capital productivo, tanto en recursos como de fuerza de trabajo, disminuyendo del mismo modo la producción, sobre todo en el primer caso presentado de este estrato, donde la familia ve muy reducidos sus ingresos, dependiendo únicamente de la venta de cuajadas, cacao y frijol. No obstante aún bajo estas circunstancias esta familia no es percibida por la comunidad como pobre, puesto que se diferencian de otras por su acceso a la tierra y ganado y se percibe que tiene una mejor posición porque en caso de emergencias esta puede acudir a sus hijos.

---

<sup>11</sup> Lo cual a como mencionábamos en el diseño de la investigación le da atipicidad al estrato.

En estos casos al igual que a los casos del estrato anterior; podemos notar las dificultades o facilidades del entorno en cuanto al acceso a tierra, y vemos nuevamente que en zonas con menos dinamismo comercial las familias pueden tener más facilidades en el acceso a tierra vía alquiler, puesto que la plusvalía de la tierra no es tan alta como en las otras. También es notorio que la zona con mayor dinamismo comercial tiene beneficios en términos de mayor vinculación con instituciones externas para participación en proyectos y/o acceso a crédito y en la obtención de mayores beneficios por la comercialización de productos como cacao y además leche, en esta segunda zona, la familia logra comercializar la producción láctea a través de la ruta lechera lo que le permite tener mayores beneficios económicos y mayor disponibilidad de tiempo en relación a la familia de la otra zona, donde la carencia de mercado lácteo (a través de rutas lecheras y centros de acopio) la limita a elaborar cuajadas y venderlas en el caserío de la comunidad.

### **6.3. Casos de familias con alto nivel de bienestar**

#### **6.3.1. Caso Cinco: Familia de alto nivel de bienestar en una zona con dinámica productiva y comercial**

El primer caso de las familias de alto nivel de bienestar, está conformado por Antonio de 57 años, Eva de 54 años, sus tres hijos de 34, 32 y 28 años, sus tres nueras y sus 5 nietos, para un total de 13 miembros. Solo algunos miembros de la familia lograron terminar la primaria. Antonio es originario de Yasica Sur en Matagalpa, donde vivía con sus papás y sus 3 hermanos, vivían en una finca de 90 manzanas en donde producían alrededor de 500 quintales de café en 45 manzanas, el resto de la finca era bosque.

A sus 20 años de edad muere su mamá. Dos años más tarde migraron a Manceras por conflictos con otra familia vecina quienes mataron a uno de sus hermanos. Su papá para prevenir más conflictos tomó la oportunidad de cambiar su finca de 90 manzanas (con 45 de café) por otra finca que tenía 120 manzanas de tierra, 50 reses y ciento ochenta mil córdobas. Con el dinero en efectivo que recibió su papá, este compró 60 manzanas más en la zona, las cuales las cedió a su otro hijo quien ya estaba casado. Antonio se quedó trabajando con su papá en la finca de 120 manzanas.

La movilidad de una comunidad a otra trajo consigo cambios en las actividades productivas que realizaba la familia. Yasica sur es una zona cafetalera y Manceras es una zona más ganadera en donde también se producen granos básicos. Así Antonio se fue insertando en estos cultivos. Al año de vivir en Manceras, Antonio se casa con Eva quien es originaria de la comunidad y con quien procrea 4 hijos. Tres de ellos aún viven con Antonio y Eva pese a que ya están casados.



Durante la guerra perdieron casi todo el ganado que tenían. Después de la guerra Antonio comenzó a trabajar con vacas y novillos a medias con vecinos de la zona. Empezaron la relación de mediería con 40 cabezas de ganado; Antonio criaba los animales de otros productores y se quedaba con la producción de leche y las crías como forma de pago por el manejo y alimentación de los animales.

En la finca también había cacao y algo de café en producción. No obstante el cafetal se perdió por ser susceptible a la roya que afectó en los años 80's y no había acceso a insumos para combatir esta enfermedad, así decidieron convertir esta área en potreros.

Con la idea de ayudar a independizar a sus hijos, en 2006 Antonio comenzó a buscar más tierra para heredarles. En su búsqueda encontró que el precio de la manzana en ese año rondaba los quince mil córdobas y no era accesible; no obstante le ofrecieron 40 manzanas en Waslala (comunidad a la que se fueron a vivir sus hermanos) a un precio de siete mil córdobas por manzana. Para comprar esta tierra hizo un préstamo a Banex a 5 años de plazo. Estas 40 manzanas las heredó a su hijo mayor quien ya estaba casado. Cancelar este crédito se le hizo difícil, los intereses eran muy altos y las cuotas eran de alrededor de cinco mil dólares, para pagar tenía que vender antes de tiempo el ganado que tenía a medias. Después de esta experiencia decidió no volver a trabajar con financieras.

### ***Actividades Económicas de la familia***

Las actividades que realiza esta familia se centran principalmente en las actividades agropecuarias. Cultiva 3 mzs en maíz de primera, 2.5 mzs en maíz de postrera y 4 mzs de frijol de apante, 4 mzs de cacao en producción y otras 8 mzs que aún están en desarrollo. En la ganadería dispone de 97 mzs para pastos y alcanza un total de 37,570 litros de leche. Adicionalmente uno de los hijos ocasionalmente presta servicios de moto-sierrista.

Esta familia obtiene buenos rendimientos en la producción de granos básicos aún en época de postrera en donde la producción se ve más afectada por las condiciones climáticas. Ellos dejan descansar la tierra para que ésta adquiera mayor fertilidad, además utiliza abono en las plantaciones. El total de la producción de maíz es para el consumo, tanto para la alimentación de la familia como para el ganado menor; en cambio del total de la producción de frijol, dejan por lo general veinte quintales y comercializan el excedente.

Con antecedentes en la producción de café, Antonio mira un gran atractivo en la producción de cacao, puesto que ambos cultivos tienen una dinámica productiva similar. Esta familia trabajó la plantación de 4 manzanas de cacao en abandono que había en la finca cuando ellos la adquirieron, a pesar de ser una plantación vieja (de más de 70 años) han obtenido

buenos rendimientos. Además de la plantación existente, la familia ha sembrado 8 manzanas de cacao, las cuales están aún en desarrollo y se espera empiecen a producir en un año.

La ganadería ocupa el 80% del área de la finca, en los últimos años ha trabajado con vacas a medias, pero en años anteriores también ha trabajado con novillos a medias, dejando de hacerlo porque sus contrapartes (quienes les daban los animales) se han ido de la comunidad a comprar más tierra a otros lados. Actualmente cuenta con 62 cabezas de ganado propio y 104 que trabajan a medias.

Las actividades agropecuarias son trabajadas por Antonio y sus tres hijos; Eva y sus tres nueras se encargan de las labores domésticas del hogar y apoyan en la cosecha del cacao. Esta familia cuenta con cien días de trabajo disponible por mes para el conjunto de actividades que realizan. Entre marzo y mayo, y entre septiembre-diciembre son los meses en donde requiere mayor mano de obra en el cultivo de granos básicos y el cacao. Durante todo el año la familia necesita mano de obra adicional a la que generan los miembros de la familia, particularmente entre agosto y noviembre.

La familia contrata 2 trabajadores permanentes, uno es el ordeñador, pero también realiza otros trabajos como reparación de cercas, sacar madera, entre otras. El otro trabajador es el encargado de entregar la leche y arriar el ganado, trabaja únicamente medio día. Los dos trabajadores son hermanos y viven dentro de la finca de Antonio quien les ha cedido media manzana de tierra. Antonio les paga semanal, no obstante es común que estos pidan adelantos a lo cual el accede cuando tiene disponibilidad de dinero. Adicionalmente contrata trabajadores temporales para las actividades agrícolas y el manejo de las parcelas de pasto, a los cuales les paga por ajuste según el trabajo asignado.

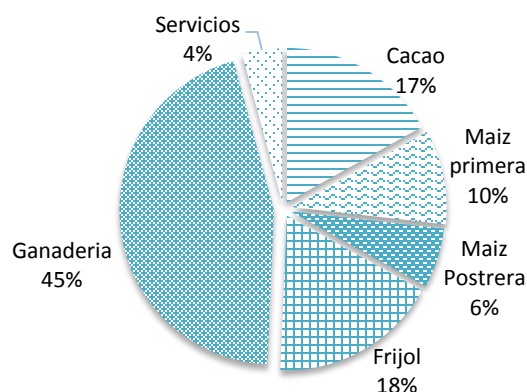
### ***Flujo de dinero de las actividades económicas***

Los ingresos brutos anuales de esta familia rondan los 13,230 dólares, los cuales no varían mucho entre los meses de enero a septiembre y presentan un incremento entre octubre y diciembre con la producción de cacao y la venta del maíz de postrera. Los egresos también presentan incrementos en estos periodos puesto que, las temporadas de cosecha también representan un incremento de mano de obra contratada. Mayo es el mes que se aprovecha a comprar insumos porque después las vías de acceso se vuelven intransitables por el efecto de las lluvias.

### *Margen Bruto por Actividad*

De las actividades que realiza la familia, el mayor margen bruto lo genera la ganadería, puesto que genera ingresos semanales de alrededor de 5 mil córdobas. Seguidamente se encuentran el cacao y frijol, no obstante este último junto con la producción de maíz la familia lo percibe también en forma de producto y no solo monetariamente.

**Ilustración 23: Margen Bruto por Actividad 2011 /2012**

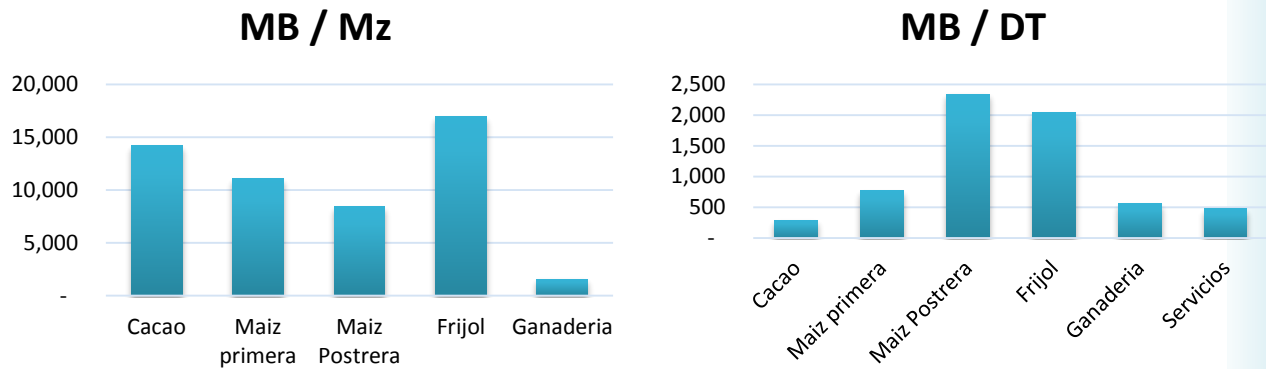


La producción de frijol y de maíz son las actividades

que mayor margen bruto le genera por manzana y por día de trabajo dados los altos rendimientos que obtiene en estos cultivos y porque las labores son por temporadas y no requiere de fuerza de trabajo a lo largo del año, además que varias actividades se ven reducidas (chapias, podas) por la cantidad de insumos que esta tiene disponibilidad de aplicar. El volumen de producción del que pueden disponer para la comercialización de granos hace que les sea más beneficioso vender la producción en el mercado municipal, puesto que la diferencia de precio que obtienen por cada quintal en relación a lo que pagan los comerciantes locales, hace que sea rentable la movilización de la producción.

Por otro lado, a pesar de ser la ganadería la que genere mayor margen bruto en términos absolutos, en la relación margen bruto por manzana y por día de trabajo, es mucho menor que las otras actividades, debido a la extensividad de este rubro, sin embargo esta actividad tiene la cualidad de generar ingresos de forma semanal durante todo el año, además de que puede ser realizada con mano de obra no familiar y dadas las limitaciones para manejar con mano de obra familiar toda la tierra que poseen, esta cualidad es muy valorada por las familia al momento de decidir en qué actividad expandirse.

Ilustración 24: Margen Bruto por Manzana y por Día de Trabajo 20011 /2012



Por otro lado el cacao presenta una alta relación en términos de margen bruto por manzana, no obstante dada el mayor requerimiento de fuerza de trabajo de esta actividad en comparación a las otras actividades, la relación de margen bruto por día de trabajo del cacao es mucho menor, dado que la plantación está en transición a orgánica lo que le demanda más trabajo.

### 6.3.2. Caso Seis: Familia de alto nivel de bienestar en una zona con dinámica productiva y comercial que ha optado por la diversificación.

Mario de 41 años y su familia constituyen un núcleo familiar con alto nivel de bienestar. Él vive con su esposa de 42 años y sus 5 hijos e hijas, cuyas edades van de los 22 a 1 año y cursan estudios en diferentes niveles según su edad: universidad, secundaria y primaria.

Mario es originario de la comunidad Cuatro Esquinas. Sus papás se trasladaron ahí para tener su propia tierra (450 manzanas) destinadas a cultivos de granos básicos, café, ganadería (unas 150 cabezas) y un comisariato. Durante la guerra, murió su papá y el ganado fue consumido por ambos bandos del conflicto bélico. Más tarde, su mamá dividió la propiedad entre él y sus 7 hermanos. A él le correspondieron 50 manzanas de tierra que incluyeron un área de cacao. El huracán Juana de 1988 no solo destruyó varios cultivos también creó condiciones para el establecimiento de la Monilia, un hongo que ha afectado el desarrollo de su cacaotal, y que hasta el día de hoy no han podido erradicar.

En 1996 por motivación propia, empezó a comprar leche en su finca, luego se trasladó al caserío de la comunidad; y en la medida que aumentó el nivel de acopio de leche, aumentó la cantidad de clientes con los que trabajaba en Wanawás, Río Blanco, Matiguás. En 1999 con financiamiento de PRODER adquiere 6 vacas, y en el mismo año inició al proceso de certificación de su cacao. Con la asistencia técnica de PRODER, comenzó a procesar la leche en queso.

Entre 2006 y 2007 compró 30 manzanas más de tierra a uno de sus hermanos y otras 6 manzanas adicionales a otros vecinos, con lo que expandió su propiedad a 86 manzanas. En 2011 comenzó un vivero de café, motivado por los precios del mercado, y en 2012 estableció la plantación que ocupa un área de 5 manzanas.

Mario nunca ha recurrido al alquiler de tierra, puesto que siempre ha contado con área para trabajar; la cual ha incrementado en menos de 10 años. Por otra parte, ha cedido tierra para trabajarla en concepto de préstamo y/o en un sistema tradicional de mediería, en donde el que posee la tierra y más disponibilidad de dinero también provee insumos y semillas (en este caso, la familia de Mario), mientras que la contraparte pone la mano de obra, con la condición de recibir la mitad de la producción. Esto lo ha aplicado en el cultivo del frijol; y se ha traducido en una forma de reducir riesgos en cuanto a posibles pérdidas, pero sobre todo de compensar las limitaciones de mano de obra que posee. Por otro lado, para el 2013 planea expandir su actividad ganadera; entrando a la comercialización de ganado en pie, pues considera que es un negocio que le generaría mayor rentabilidad.

Mario ha estado involucrado en proyectos de desarrollo de organismos no gubernamentales que le han provisto de beneficios como financiamiento y capacitaciones. PRODER le financió la adquisición de ganado en pie. Posteriormente, de la misma organización, fue seleccionado de entre un grupo de productores (debido a su calidad como cliente), para recibir cursos en Matiguás y Muy Muy sobre la elaboración del queso moraliq, lo que aplicó después en su quesera.

Con el interés de facilitar el traslado de su producción de cacao (finales de 1990) decide buscar un organismo externo de apoyo, y recurrió a CLUSA, con quien inició el proceso de certificación del cacao y culminó con la cooperativa La Campesina, de la cual pasó a formar parte como socio fundador. Posteriormente delegó a su hijo mayor quien está en la universidad para representarlo en la cooperativa, dado que el trabajo en la finca y la quesera no le daba mucho margen de tiempo para participar en las actividades de la cooperativa y también motivado por el nivel académico de su hijo lo que le podía permitir tener una participación más beneficiosa en la cooperativa y de hecho su hijo fue elegido como secretario de la cooperativa, lo que le permite tener mayor información de precios y mercado.

También participó en el programa ALBOAN que llevó Nitlapan a la comunidad, donde obtuvo incentivos monetarios por cambios realizados en su finca. Actualmente, Mario no está afiliado, ni pertenece a ninguna organización, pero durante este año firmó un acuerdo con Nitlapan, el cual tiene por objeto mejorar la calidad y los rendimientos de la producción de leche y del queso. En este acuerdo se busca asegurar la venta de la leche de Mario; y a cambio los productores, deben recibir mejor precio y asegurar estabilidad en la compra del producto.

### *Actividades Económicas de la familia*

Las actividades que le generan ingresos a esta familia son variadas, pues incluyen actividades agropecuarias y no agropecuarias. En las agrícolas están el cultivo de 2 mzs de maíz (de primera 10 qq/mz y de postrera 20 qq/mz), el cultivo de 5 mzs de frijol (de apante con una producción de 40 qq) el cultivo de 2 mzs de cacao orgánico (4 qq/mz) y el cultivo de 5 mzs de café; además esta familia ha diversificado más su actividad agrícola, por un lado introduciendo nuevos cultivos no muy típicos de la zona como el arroz al cual destina 5 manzanas (100 qq) y además destinando áreas específicas para otros cultivos que por lo general las familias realizan en el patio de sus casas, como musáceas (plátanos y guineos) al cual destina manzana y media, y yuca a la cual destina media manzana. Dentro de las actividades pecuarias se encuentra la ganadería, cuenta con 80 cabezas de ganado, destinado principalmente a la producción láctea y el ganado menor. Adicionalmente realiza actividades no agropecuarias, presta el servicio de trillado de arroz y estableció el negocio de una quesera.

Mario, su esposa y su hijo mayor son los miembros de la familia que se involucran directamente en las actividades económicas de la familia. Mario tiene como principales actividades la elaboración-comercialización del queso y la ganadería mayor. Su esposa, ocupa la mayor parte de su tiempo en las tareas y el cuidado del hogar, seguido del ganado menor; y también la elaboración de cuajadas y cajeta para el consumo del hogar que esporádicamente venden desde su casa. Por otro lado, su hijo mayor además de cursar estudios universitarios, tiene a su cargo el manejo y comercialización de la producción de cacao, y también se involucra en las otras actividades que realiza la familia.

Debido a la diversidad de actividades a las que se dedica la familia (13 actividades económicas en total) y grandes áreas que cubren las parcelas para estas actividades, la contratación de mano de obra es fundamental para todas las actividades, a lo que se suma la poca disponibilidad de tiempo y mano de obra familiar. Pese a esto, las actividades cuentan con la intervención de al menos uno de los miembros de la familia, para supervisar la calidad del trabajo realizado. A pesar de la fuerte demanda de mano de obra contratada que se tiene en la finca en todas las labores, esto no se traduce en una problemática para la familia, pues para las actividades agropecuarias (como podas, siembra, arranque, etc.) se recurre a la contratación de una sola persona, quien se encarga de subcontratar la cantidad de personas necesarias para elaborar todas las tareas de la finca en tiempo. Las actividades que más tiempo demandan a la familia son: la ganadería mayor, seguido de la quesera, después el arroz y posteriormente el cacao y el café. El resto de actividades económicas, registran un requerimiento de trabajo menor a 80 DT anuales en cada una.

Tomando como punto de partida la ganadería mayor, la cuantiosa inversión realizada en mano de obra se debe a que, para esta actividad un área de 56.5 manzanas divididas en 16 parcelas con pasto natural y mejorado, se traduce en una gran cantidad de trabajo para los trabajadores que se encargan de la tarea. Mario hace la contratación de un mozo, quien a su vez, subcontrata a otros para encargarse de realizar las actividades de chapodas en los potreros (al menos 2 veces al año), fumigación y siembra de semilla almácigo (donde fue necesario restablecer el pasto). El arreglo con respecto al pago no se basa en la cantidad de días, sino se establece un precio por parcela, por lo tanto, la mano de obra contratada trabaja a su propio ritmo, tratando de terminar lo antes posible las faenas para recibir su pago.

La necesidad de mano de obra se concentra también en el negocio de la quesera para la cual generan un empleo de forma permanente en la elaboración del queso. El cultivo del arroz es otra actividad que demanda mano de obra, debido al área que ocupa el cultivo (5 manzanas); mayormente en los meses de Octubre y Diciembre; cuando se realiza se intensifican las actividades: el corte - aporreo y asoleado de la producción.

El plantío de cacao también demanda mano de obra, pero en este caso, la dimensión de este no es un factor que influya sustancialmente como otras. El cacaotal es orgánico (desde hace 6 años), y aunque nunca se le aplicaron químicos, el manejo requiere caseo y podas continuas, así como aplicación de sulfato de cobre. Así mismo, para controlar los efectos de la Monilia se hace regulación de sombra y corte de mazorcas afectadas antes de que aparezcan las esporas; lo que significa visitas constantes al cacaotal para revisar el estado de las plantas.

Le sigue en orden el cafetal, cuya demanda en mano de obra es alta. La plantación acaba de ser establecida en un área de 5 manzanas, por lo que Mario tuvo que contratar mano de obra para su establecimiento. Lo que lo motivó a realizar esta inversión de tiempo y dinero fueron los precios que escuchó que tiene el café, con lo que pretende disminuir su dependencia de las demás actividades (reducir riesgos) y al mismo tiempo obtener mayores ganancias que haciendo uso de esa parcela para el cultivo de granos básicos.

Por otro lado, en el caso de las otras actividades como el cultivo de maíz, frijol, musáceas, yuca, ganadería menor y el alquiler del trillo, la mano de obra utilizada es la mínima requerida para obtener la producción; y su manejo es realizado con mayor intervención de la familia. Esto se debe a que el propósito de estas actividades es destinarlas al consumo del hogar y al ganado menor, y si se producen excedentes, también para la comercialización.



Los meses de mayor demanda de la mano de obra coinciden con los períodos de siembra y cosecha de los cultivos temporales y permanentes, y las chapodas de los potreros, donde la familia da prioridad a las actividades relacionadas con la ganadería por ser las mayores fuentes de ingresos y el cafetal por su reciente establecimiento.

### *Flujo de dinero de las actividades económicas*

Esta familia se caracteriza por percibir ingresos mensuales de forma permanente, cuyos montos son variables, en dependencia de factores como la cantidad de leche acopiada para la quesera, los períodos de cosecha de las actividades agrícolas no permanentes y permanentes; y los períodos de venta de ganado mayor y/o menor.

El mes que registra el monto de ingresos más alto es diciembre, además de la venta de cacao, ganado mayor y menor se vende la totalidad de la producción de arroz. Los otros meses en los que se generan mayores ingresos son febrero, mayo y agosto, cuando se obtienen ingresos extra de comercialización de plátano, frijoles y venta de ganado mayor. La actividad que generó mayor flujo de dinero durante el año pasado fue la quesera, la familia percibe grandes cantidades de dinero al mes (variable, en dependencia de la cantidad acopiada). A esta le sigue la ganadería mayor, debido a que la familia recurrió a la venta de parte de su hato, con el fin de financiar la mano de obra de actividades agrícolas de estas temporadas (frijol en diciembre y maíz-cacao en abril).

Existen meses como Febrero, Marzo, Noviembre y Diciembre; cuando los ingresos generados por las actividades económicas llegan a duplicar los egresos; por lo que la familia ahorra y hacer uso de esto en meses de Abril a Junio, cuando los egresos llegan casi a igualar a los ingresos. La familia también recurre a invertir estos ahorros en equipos, como el trillo; para evitar los gastos de trillar su propio arroz; y al mismo tiempo generar ingresos por medio de su alquiler, el cual destinan en parte al mantenimiento del equipo y otra parte en gastos del hogar.

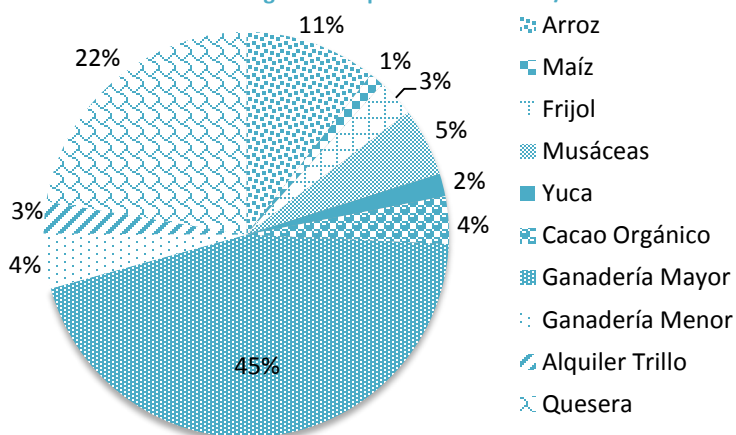
En cultivos como el maíz de primera, los guineos y la yuca; son actividades en las que la familia no percibe los beneficios en términos financieros. Esta producción es destinada al 100% para el consumo del hogar, evitando incurrir en gastos de la compra de estos productos y proveyendo seguridad alimentaria a la familia.

### Margen Bruto por Actividad

La actividad que generó mayor margen bruto el año pasado es la ganadería, esta representa casi la mitad de los ingresos de la familia; seguida de la quesera y la producción de arroz.

El buen margen que produce la quesera radica en el hecho del buen mercado al que Antonio ha logrado acceder, dada la buena calidad que ha logrado, lo que también repercute en el margen de ganancia de la ganadería puesto que con esto también logra pagar la leche a un mejor precio y tener proveedores de leche fría de forma constante.

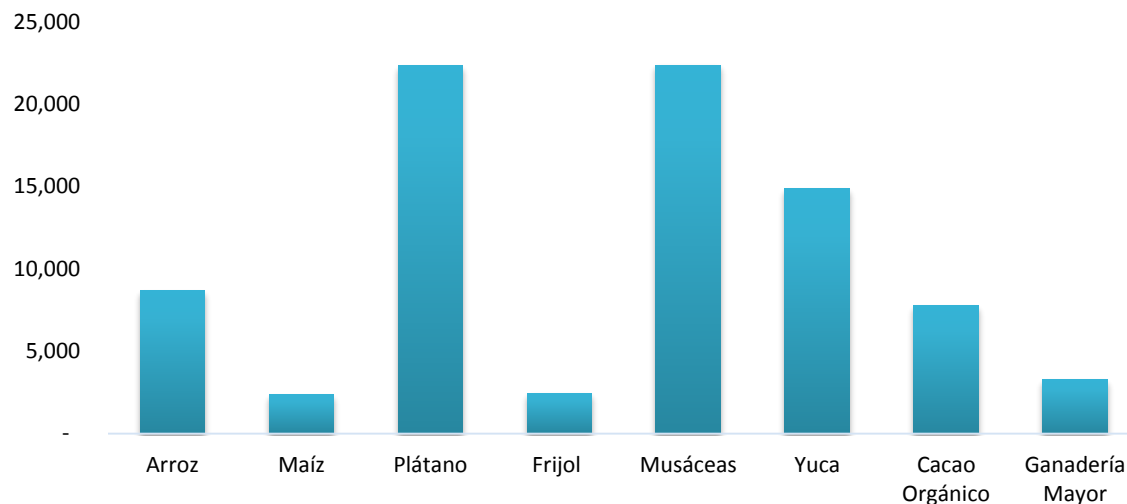
Ilustración 25: Margen Bruto por Actividad 2011/2012



Asimismo, la tenencia de su propio trillo hace que los costos de producción del arroz sean considerablemente más bajos, lo que les permite tener un margen más alto para este rubro. Por otra parte, actividades como el cultivo del maíz, frijol, musáceas, y yuca; no representan un alto porcentaje del margen bruto total pero si en términos absolutos esta familia logra obtener buenas ganancias de la producción de maíz y frijol lo cual es muy valorado ya que garantiza el consumo de ésta y además les permite comercializar parte de la producción. Al destinar una área de maíz y frijol mayor a lo que la familia necesita para consumo, logran tener un excedente que les permite movilizarse fuera de la comunidad con la producción, principalmente al mercado municipal para obtener un mejor precio del que ofrecen los intermediarios que llegan a la comunidad, puesto que las ganancias que obtienen por la diferencia de precio compensa los gastos que incurre en la movilización dado el volumen que puede comercializar. Adicionalmente la constante movilización de esta familia a la cabecera municipal ya sea para la comercialización de queso, para asistir a reuniones de la cooperativa, asistencia clases en la universidad por parte del hijo mayor, facilita que esta familia pueda buscar un mejor mercado para los granos sin pasar por tantos intermediarios.

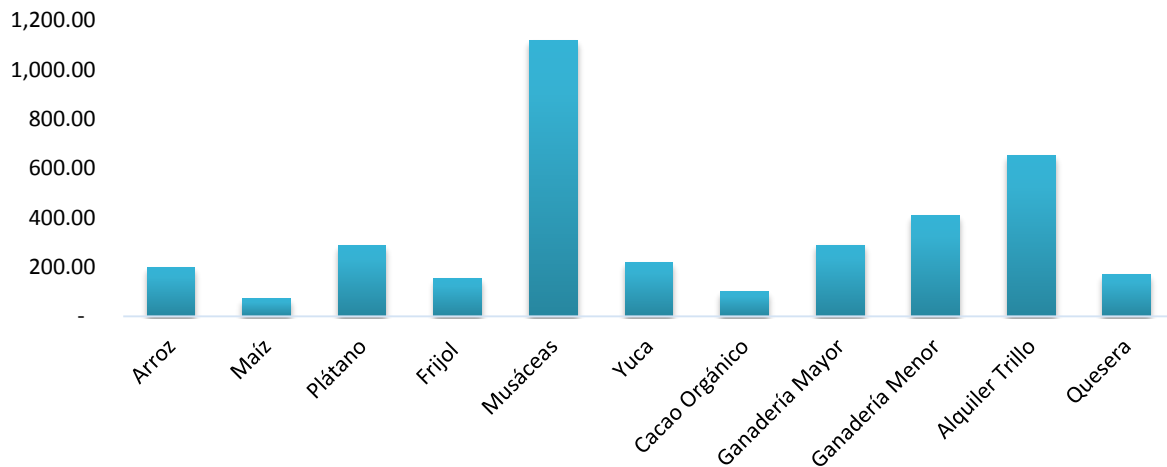
Por otro lado, si se comparan los ingresos generados por cada actividad productiva de acuerdo al área que ocupa cada una, se obtiene que la que genera un mayor margen bruto por manzana es el plátano, puesto que la inversión en su manejo es mínima; y tiene doble utilidad ya que se destina una parte para consumo del hogar y otra más reducida a la comercialización, dado que no hay mucha demanda en la zona.

Ilustración 26: Margen Bruto por Manzana 2011/2012



Al establecer una relación entre el margen bruto y la mano de obra que interviene en las actividades se obtiene que la parcela de musáceas es en la que la mano de obra genera mayor cantidad de ingresos por día trabajado, seguida del cultivo de yuca, la ganadería menor, y en menor grado la quesera. Esto se debe a que los requerimientos de mano de obra para estas actividades son bastante bajos, puesto que los cultivos ya están establecidos, y en el caso de la quesera solo se requiere una persona por día. En la mayoría de estas actividades la mano de obra empleada es mayormente del tipo familiar.

Ilustración 27: Margen Bruto por día de trabajo 2011/2012



### 6.3.3. Comparando los casos de las familias con alto nivel de bienestar

Hasta acá la descripción de los casos de familias con alto rango de bienestar. Estos casos muestran las oportunidades que ambas familias han encontrado a partir de recibir el apoyo de la familia (padres) para su acceso a la tierra vinculado a dos actividades económicas que históricamente han sido más rentables en el medio rural: la caficultura y la ganadería.

Sin embargo, uno de los casos basa su estrategia en una alta diversificación productiva (13 productos) que cubre actividades agrícolas, pecuarias, procesamiento artesanal de leche en queso, comercio y servicios; mientras que el otro caso se apoyó no solo en los recursos de la familia sino también en las relaciones sociales a través de la mediería para resurgir en la actividad ganadera. Aunque su estrategia es menos diversificada que el caso anterior (granos básicos, cacao y ganado con doble propósito) apuesta más por la ganadería y el cacao como medios de capitalización económica, la primera incentivada por facilidades del entorno que promueven el desarrollo de esta actividad y la segunda como seguimiento a una actividad similar a la actividad que por tradición realizaba su familia.

En ambos casos la ganadería cobra protagonismo dentro de las actividades que le generan mayor margen bruto, llegando a generar casi la mitad del margen bruto total de estas familias. No obstante al igual que en los estratos anteriores la ganancias que esta actividad genera por manzana son reducidos en relación a otras actividades como el cacao. No obstante una ventaja de la ganadería es que esta puede realizarse con poca inversión de mano de obra contratada, lo cual es muy valorado por este tipo de familias que tiene restricciones de fuerza de trabajo para manejar toda el área con la que cuentan, mientras que el cacao es una actividad que necesita ser realizada por miembros de la familia para evitar robos y

garantizar que la producción sea de calidad, por lo que en miras de expandirse en una actividad les es más rentable expandirse por la vía ganadera que por las áreas de cacao.

Otro factor interesante de este estrato, radica en el hecho de que la familia más diversificada, con una visión más empresarial, prioriza de cierto modo la educación de sus hijos, pues todos estos están estudiando, ya uno está en la universidad y otra hija está terminando la secundaria y pensando que carrera universitaria estudiar; mientras que por otro lado, la familia con una visión más agropecuaria prioriza la realización de esta actividad en los miembros más jóvenes de la familia lo que no ha permitido que estos terminen la primaria por limitaciones de tiempo.

## VII. CONCLUSIONES

Matiguás y Río Blanco son municipios rurales de antigua frontera agrícola, que forman parte de la Vía Láctea. Se insertan en una dinámica territorial con fuerte presencia de la ganadería, la que hasta el momento se caracteriza por ser extensiva y que ha sido fomentada gracias a: buenas condiciones agroecológicas, cierta concentración de recursos de apoyo al sector productivo, cierta disponibilidad de mano de obra agrícola, inversiones en sistemas de acceso de caminos, mayor cobertura del transporte colectivo, acceso a mercados nacionales e internacionales (demanda de productos derivados de la leche) a través de centros de acopio.

El modelo de desarrollo que se ha venido dando a lo largo de los últimos años ha creado una brecha en desigualdad social, debido a la distribución de la tierra y de otros recursos en general. Mientras el 16% de las familias consideradas como las más ricas del territorio acaparan el 74% del total de tierra, más de la mitad de las familias (56%) correspondientes al estrato más pobre, maneja únicamente el 5% total de la tierra; dejando pocas posibilidades de desarrollo para estas familias más pobres, cuyas estrategias de vida se ven limitadas por las tensiones en cuanto a qué, dónde y cómo producir; obligándolas a recurrir al mercado de arriendo de tierra, en el cual hay cada vez hay más tensiones dadas las dinámicas recientes de acumulación. La poca disponibilidad y uso de la tierra tensiona a las familias más pobres que buscan acceder a ella a través del alquiler para sembrar granos básicos que le permitan asegurar su subsistencia.

Cada vez se acepta más la idea de que las intervenciones de desarrollo son procesos contruidos socialmente, y de forma negociada entre actores. Es por esto, que se requiere un enfoque para la acción en el cual los actores locales se presenten como los principales gestores de su desarrollo. El enfoque de Estrategias de Vida incorpora en su metodología no solo el estudio de los recursos con los que cuentan las familias, sino también, cómo las familias acceden a los recursos, y cómo este acceso se ve condicionado por factores de entorno como las normas culturales, la historia, geografía, etc. El contar

con una visión ampliada de qué hacen las familias con los recursos que tienen, permite entender la lógica en las actividades realizadas por el núcleo familiar.

El acercamiento a las estrategias de vida de las familias, a través del análisis de los capitales, la racionalidad económica, el impacto del contexto territorial y las condiciones de agencia, permitió identificar la importancia de ciertas actividades para el desarrollo de quienes ven limitado su acceso al recurso tierra y buscan cómo maximizar las ganancias generadas por este recurso. Rubros como el cacao y el frijol han presentado una oportunidad de incluir a los más pobres. Ambos rubros junto a los ingresos vía salario son las principales fuentes de ingreso monetario para las familias más pobres. El cacao por su parte, en algunos casos sirve como un mecanismo de resistencia campesina para evitar vender la poca tierra con la que cuentan y migrar a otra zona en busca de más tierra. No obstante, a pesar de los beneficios que representa para las familias insertarse en estos rubros, hay restricciones de recursos productivos que les impiden expandirse en esta actividad y obtener mayores beneficios.

En el caso del frijol, las pocas áreas de las que pueden hacer uso las familias para este rubro, sumado a la poca disponibilidad de dinero para la compra de insumos, lo que disminuye los rendimientos; hace que la producción con fines comerciales sea reducida, llevándolos a vender la producción a los comerciantes locales que ofrecen un precio menor al del mercado. Las familias de estrato alto obtienen resultados más beneficiosos puesto que llegan a destinar hasta cinco manzanas para granos básicos, dejan descansar la tierra en algunos ciclos para mejorar la fertilidad, utilizan más abonos y fertilizantes por lo que obtienen buenos rendimientos y un mayor volumen de producción los incentiva a buscar un mercado con menos intermediarios (principalmente el mercado municipal) puesto que las ganancias obtenidas por el volumen de comercialización compensa los costos en los que incurrir por la movilización.

El cacao por su parte, supone una mayor inversión de mano de obra a lo largo del año, la que a pesar de ser menor que la requerida por la ganadería (por la limpia de potreros) tiene la restricción de que debe ser familiar, para así garantizar una buena producción y para evitar el riesgo de robo de las frutas. Esta restricción es más sentida por las familias de estrato medio y alto quienes tienen más presión por la mano de obra familiar de la que disponen para manejar la extensión de tierra que poseen, por lo que en este sentido les favorece más la ganadería, actividad que pueden delegar más fácilmente a trabajadores contratados.

Por otro lado, la comercialización con mecanismos más transparentes y claramente comprometida en una relación de ganar-ganar en el rubro cacao juega un papel muy importante. Como se observó en los casos, la zona en donde tiene lugar este tipo de comercialización muestra mayores beneficios para las familias; pues en zonas donde hay una mayor presencia



del personal técnico y administrativo de una organización como la cooperativa que ha establecido parámetros para la compra y desarrolla un flujo de información sobre precios y otros apoyos, existen mayores beneficios (mayor control de precios y capacitaciones) que en aquellas zonas donde los técnicos de la cooperativa no llegan muy seguido y el acopiador se siente libre de pagar el precio por debajo de lo establecido a nivel de organización. Esta situación inclusive se puede dar, como de hecho ocurre con acopiadores que aun siendo de la cooperativa (por ejemplo centros de acopio muy distantes que poco se visitan), no tienen control o supervisión sobre el cumplimiento de las normas establecidas.

En el caso particular de las familias descritas en este estudio con bajo nivel de bienestar, concluimos que sus estrategias están altamente influenciadas por factores de entorno. Mientras unos tienen que jugar con la renta de tierra para diversificar sus opciones de ingreso, capitalizar sus relaciones sociales, venta de mano de obra y trabajo en mediería; otros parten de recibir tierra (poca área a través de herencia) y animales de sus familias, los cuales venden en el proceso para comprar en otros sitios en los que ven oportunidades para capitalizarse a través de la ganadería y la intermediación comercial de productos agrícolas como el cacao. Estos casos ilustran pocas oportunidades de capitalización, siendo su mayor oportunidad la venta de mano de obra más calificada (no para actividades agropecuarias), la cual genera más ingreso al hogar.

De los casos de familias con rango medio de bienestar se encontró como factor común la movilidad y el cambio de fincas (por venta o permuta) como mejor opción para el incremento de área de tierra útil para incorporar o expandirse en la actividad ganadera, lo que trae consigo un costo social y medioambiental alto (mayor aislamiento y mayor reducción de bosques). La mayor limitación en ambos casos es la falta de disponibilidad de recursos económicos para invertir en mejoras en las explotaciones agropecuarias; por lo que el acceso a recursos de micro-financieras y proyectos de desarrollo sería una oportunidad que de alguna manera podría cubrir la gran necesidad de brindar mayores opciones de capitalización de la finca y el hogar.

Es importante mencionar un aspecto interesante de las estrategias que siguen las familias según el sexo de la cabeza de la familia. Mientras, el caso de una mujer nos muestra una estrategia de disminuir su área de tierra disponible para compartirla con sus hijos, iniciando un proceso de descapitalización, el caso del hombre (estrato alto de bienestar) muestra una estrategia de buscar tierra adicional para sus hijos en vez de compartir la propia y evitar pérdida de área. Aspectos como estos necesitan más atención en posteriores estudios a fin de analizar los impactos diferenciados que tienen hombre y mujeres en su patrimonio cuando tratan de ayudar a sus hijos.

Para las familias con nivel alto de bienestar, los dos casos estudiados muestran como factor común la oportunidad que ambos han encontrado a partir del apoyo de sus familias para su acceso a la tierra, vinculado a la ganadería y caficultura. Cabe destacar que uno de los casos apuesta más por una atípica alta diversificación productiva, mientras el otro se centra más en la ganadería y el cacao. También cada uno muestra estrategias particulares para facilitar su capitalización, por un lado existe una apuesta a establecer relaciones y mantener contacto con organismos de cooperación y micro-finanzas; mientras que el otro recurre a la mediería para aminorar riesgos de pérdidas e invertir menor capital económico en la ganadería. De esta manera observamos que las diferentes estrategias responden a contextos o situaciones particulares que las familias viven en su entorno y a partir de su interacción con los diferentes territorios en los que viven.

Para finalizar, es necesario reiterar la necesidad de un cambio del modelo de desarrollo actual que apuesta por la ganadería de forma extensiva que persiste por el escape hacia la frontera agrícola para seguir gozando de la renta natural de forma no sostenible y que excluye y marginaliza a los pequeños productores, dejándolos en condiciones de pobreza, impidiéndoles (por falta de apoyo, motivación y confiabilidad) oportunidades de consolidarse como productores agrícolas diversificados y más capitalizados. Así entonces el Estado y organizaciones promotoras del desarrollo están llamados a diseñar políticas que faciliten la inclusión de las familias más empobrecidas en los proyectos de desarrollo, así como la creación de capacidades; que en conjunto posibiliten la sostenibilidad y desarrollo familiar; y de este modo contribuir al desarrollo territorial con más equidad social.

## VIII. Bibliografía

- Alcaldía Municipal de Matiguás (2011). "Plan de Desarrollo Económico Local, Matiguás, Nicaragua 2012 – 2016". 1º Edición. Matiguás, Nicaragua.
- Bastiaensen, J., Flores, S., Steel, G., Sosa, C., Martínez, S., & Alemán, M. 2011. "Territorios, actores y estrategias de desarrollo" Cuaderno de Investigación No. 40. Nitlapan – UCA, Managua, Nicaragua.
- Berdegú, Julio A. 2012. "Dinámicas Territoriales Rurales en América Latina. Serie Claves para el Desarrollo Territorial". Rimisp, Santiago, Chile.
- Boisier, S. 2007. "América Latina en un medio siglo (1950/ 2000): El desarrollo ¿dónde estuvo?" Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y la Economía Social. Universidad de Málaga. Málaga, España.
- Boisier, S. 1999. "Desarrollo (Local): ¿De qué estamos hablando?" Santiago, Chile.
- Boisier, S. (s/f.) "El Lenguaje emergente en Desarrollo Territorial" Centro de Anacción (Análisis y Acción), Territorio y Sociedad, CATS. Santiago, Chile.
- Contreras, Violeta R. (s/f.) "La Planificación Territorial, un insumo en el abordaje del desarrollo rural" Guatemala.
- De Haan, L. & Zoomers, A., 2005. "Exploring the frontier of Livelihoods Research" Institute of Social Studies. Oxford, UK.
- Díaz, E., (s/f.) "Desarrollo Territorial. Enfoque para la superación de la pobreza, la inequidad y la exclusión" Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social. Lima, Perú.
- Ellis, F. (2000) "A Framework for Livelihood Analysis", in: F. Ellis (2000) Rural Livelihoods and Diversity in Developing Countries, Oxford, Oxford University Press, pp. 28-51

- Flores, S., Barrera, J., Bastiaensen, J., Castro, A., Martínez, S., Polvorosa, J. (2011) "Las cadenas de lácteos y su interacción con la dinámica de género: La experiencia en Matiguás y en Muy Muy, Nicaragua". Cuaderno de Investigación No. 39, Nitlapan-UCA. Managua, Nicaragua.
- Geilfus, F. 2009. "80 Herramientas para el desarrollo participativo: diagnóstico, planificación, monitoreo, evaluación. Ilca, San José, Costa Rica.
- Grisby, A. & Pérez, F. 2009. "Estrategias campesinas frente a los efectos estructurales de la Globalización en la agricultura y el Desarrollo Rural – Informe de Segunda Fase" Programa RURALSTRUC. Managua, Nicaragua.
- Hayami, Y. & Otsuka, K. (1993). The Economics of Contract Choice: An Agrarian Perspective. Oxford, Clarendon press.
- Hinojosa, L., Chumacero, J., Cortez, G., Bebbington, A. 2011. "Dinámicas territoriales y formación de territorios en contextos de expansión de industrias extractivas. Tarija, Bolivia". Documento de Trabajo N° 89. Programa Dinámicas Territoriales Rurales. Rimisp, Santiago, Chile.
- INETER – NORAD (1998). "Diagnóstico Territorial para el Desarrollo Sostenible. Departamentos de Matagalpa y Jinotega". Área técnica de Ordenamiento Territorial. Managua, Nicaragua.
- INIDE (2008). "Matiguás en Cifras". Managua, Nicaragua.
- INIDE (2008). "Río Blanco en Cifras" Managua, Nicaragua.
- Jara, Carlos. 2009. "El enfoque territorial del Desarrollo Rural Sustentable". Ponencia en el Foro Nacional Desarrollo Territorial y estrategia nacional de desarrollo realizado en San Salvador, El Salvador. Revisado el 22 de diciembre del 2012 [www.slideshare.net/prisma\\_comunicaciones/el-enfoque-territorial-del-desarrollo-rural-sustentable](http://www.slideshare.net/prisma_comunicaciones/el-enfoque-territorial-del-desarrollo-rural-sustentable)
- Maldidier, Cristóbal. 2012. "Desarrollo Territorial Rural ¿Una oportunidad para incluir a los pobres en el desarrollo?". Revista Encuentro No. 92. Universidad Centroamericana – Managua, Nicaragua.
- Marín, Y., García, E., Ruíz, A. 2011. "Promoviendo la Participación local que contribuye al desarrollo socioeconómico en el municipio de Río Blanco". Nitlapan – UCA, Managua, Nicaragua.
- Mendoza, R., 2013. "Taller Desarrollo Territorial 5: Enfoque y Metodología del Desarrollo Territorial" Nitlapan – UCA.
- Levard, L. 2001. "Sistema automatizado de cálculo de los resultados económicos de la unidad de producción agropecuaria. Nitlapan – UCA, Managua, Nicaragua.
- Levard, L., Marín, Y., Navarro, I., (2001) "Municipio de Matiguás, potenciales y limitantes para el desarrollo agropecuario". Cuaderno de Investigación No. 11, Nitlapan-UCA. Managua, Nicaragua.
- Rodríguez, T. & Gómez, L., (2012) "Dinámicas Territoriales, un acercamiento a la situación de pobreza y a la exclusión de género". Cuaderno de Investigación No. 45. Nitlapan – UCA, Managua, Nicaragua.

Sánchez, G., Díaz, T. 2011. "El enfoque de desarrollo territorial rural para la reducción de la pobreza, el caso del proyecto ACORDAR" El Observador Económico. FIDEG. Managua, Nicaragua.

Schejtman, Alexander; Berdegú, Julio A. 2004. "Desarrollo Territorial Rural". Rimisp – Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural, Santiago, Chile.

Schneider, S. & Tartaruga, P. 2006. "Territorio y enfoque territorial: de las referencias cognitivas a los aportes aplicados al análisis de los procesos sociales rurales". Buenos Aires, Argentina.